

Aktuelle Trends

Joachim Ragnitz/Jacqueline Rothfels/Anita Wölfl

Determinanten der Produktivitätslücke
in Ostdeutschland

Ergebnisse einer Tagung am IWH – Teil I

Ruth Grunert/Brigitte Loose/Udo Ludwig

Eigentums- und Vermögensstrukturen
in Ostdeutschland – eine Bestandsaufnahme

Wolfram Kempe

Hohe Erwerbsbereitschaft ostdeutscher Frauen
unabhängig vom Einkommensniveau

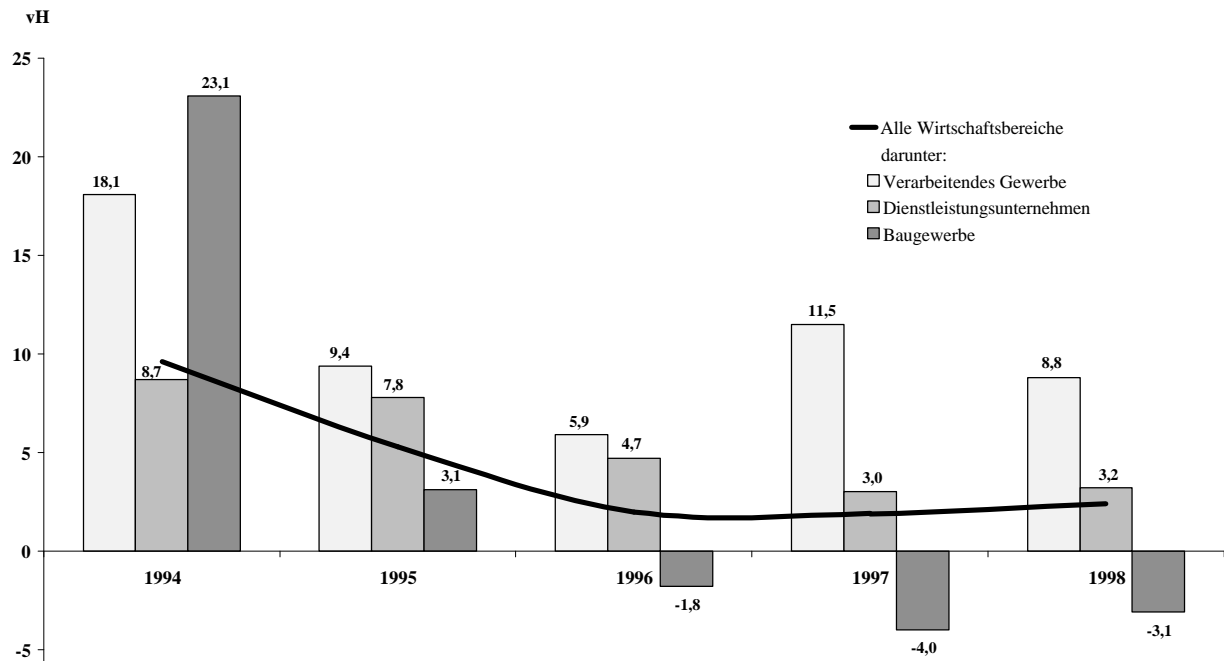
Doris Gladisch

IWH-Industrienumfrage:
Stimmungshoch in der ostdeutschen Industrie

Aktuelle Trends

Nebeneinander von Expansion und Schrumpfung in der ostdeutschen Wirtschaft setzt sich 1998 fort

- Veränderung der Bruttowertschöpfung gegenüber Vorjahr in vH -



Quelle: Statistisches Bundesamt; Prognose des IWH.

Im Sog des Exportbooms expandiert die Industrieproduktion in Ostdeutschland seit Mitte 1997 kräftig. Klammert man den Saison- und Kalendereinfluß auf die Produktionsdaten aus, so sind die Zuwächse besonders bei Investitionsgütern hoch. Deutlich dahinter zurück bleibt die von ihrem Ausmaß her bedeutsamere Produktion von Vorleistungsgütern, deren Wachstum in den baunahen Bereichen von der rückläufigen Baunachfrage gedämpft wird. Infolge der verhaltenen Konsumnachfrage nimmt auch die Produktion von Verbrauchsgütern nur unterdurchschnittlich zu. Der Aufschwung der Industrie wird 1998 anhalten, da vor allem die Rahmenbedingungen für die Exportkonjunktur günstig bleiben und die Auftragseingänge aufwärts gerichtet sind. Zudem zeigen die Geschäftserwartungen der Unternehmen nach oben.

Dagegen fällt die Bauproduktion weiter. Sinkende Baunachfrage, die nach dem Wirtschaftsbau jetzt auch den Wohnungsbau drückt, führt zum Abbau von Überkapazitäten, der 1998 anhalten wird. Von den Dienstleistungsunternehmen, deren Entwicklungsdynamik in diesem Jahr deutlich nachgelassen hat, gehen aufgrund struktureller Anpassungsprozesse 1998 nur noch geringe Impulse auf das gesamtwirtschaftliche Wachstum aus.

Gesamtwirtschaftlich setzt sich damit in Ostdeutschland die Wachstumsschwäche fort, auch wenn das Bruttoinlandsprodukt nach 1,9 vH in diesem Jahr mit 2,4 vH 1998 wieder etwas schneller steigen wird.

Udo Ludwig
(ldw@iwh.uni-halle.de)

Determinanten der Produktivitätslücke in Ostdeutschland

- Ergebnisse einer Tagung am IWH -

Das in der ostdeutschen Wirtschaft erzielte Produktivitätsniveau liegt nach den Ergebnissen der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen noch immer weit hinter westdeutschen Werten zurück; je Arbeitsstunde gerechnet, betrug die Wertschöpfung im ostdeutschen Unternehmenssektor im Jahre 1996 nur knapp 56 vH des westdeutschen Niveaus. Das Institut für Wirtschaftsforschung Halle hat sich in der Vergangenheit bereits mehrfach mit möglichen Erklärungen für die Produktivitätsschwäche in der ostdeutschen Wirtschaft befaßt und zu ausgewählten Fragen in der vorliegenden Publikationsreihe Stellung bezogen.¹

Um aber auch die Ergebnisse anderer Forschungsdisziplinen zu berücksichtigen, veranstaltete das IWH im November letzten Jahres eine Tagung, bei der Experten aus Wirtschaftsforschungsinstituten und Universitäten aus ihrer Forschungstätigkeit zu diesem Thema berichteten.

Die auf dieser Tagung diskutierten Thesen lassen sich grob in vier Gruppen einteilen. *Bernd Görzig* sieht einen Grund für das geringe Produktivitätsniveau in der fortgesetzten Nutzung alter Ausrüstungsgüter. Defizite im Technologiemanagement werden von *Carsten Dreher*; *Gunter Lay* betont. Hierbei handelt es sich also um vorwiegend technische Faktoren. Andere Referenten weisen dagegen auf eher soziologische Aspekte hin, so auf Mängel in der Betriebsorganisation (*Rudi Schmidt*) und auf einen überkommenen Führungsstil (*Rainhart Lang*). Absatzseitige Determinanten der Produktivitätslücke wurden von *Klaus-Dieter Schmidt* und *Gerald Müller* in den Vordergrund gerückt. Nach *Klaus-Dieter Schmidt* erschwert das spezifische

Produktions- und Leistungsprofil vieler Unternehmen den Zutritt zu überregionalen Märkten und verhindert damit stärkere Produktivitätssteigerungen. *Gerald Müller* konnte überdies zeigen, daß ostdeutsche Unternehmen Schwierigkeiten haben, kostendeckende Preise zu erzielen. Wenig Anhaltspunkte gibt es hingegen dafür, daß unzureichende Innovationsaktivitäten hauptsächlich Grund für die niedrige Produktivität sind. *Alfred Spielkamp* und *Johannes Felder* vertraten die Ansicht, daß der Verzicht auf eigene Forschung und Entwicklung eine durchaus erfolgreiche Unternehmensstrategie sein könne. *R. Lukas* wiederum verwies in diesem Zusammenhang auf eine ungenügenden Einbindung in innovative Netzwerke als mögliche Ursache für die Schwäche vieler ostdeutscher Unternehmen.

Aus den unterschiedlichen Erklärungsansätzen ein eindeutiges Fazit zu ziehen, fällt indes schwer: Die niedrige durchschnittliche Produktivität in der ostdeutschen Wirtschaft läßt sich eben nicht monokausal auf nur eine Ursache zurückführen. Vielmehr scheinen alle betrachteten Faktoren eine Rolle zu spielen, bei einigen Unternehmen in stärkerem, bei anderen wiederum in schwächerem Maße. Denn auch dies wurde deutlich: Es läßt sich zwar eine durchschnittliche Produktivitätsmeßziffer für die ostdeutsche Wirtschaft berechnen, doch ist diese nicht repräsentativ für das einzelne Unternehmen. Um zu einer umfassenden Erklärung hierfür zu kommen, sind ganz offensichtlich weitere Forschungen nötig. Das IWH wird sich daher auch zukünftig mit dieser Frage beschäftigen.

Das Institut für Wirtschaftsforschung Halle veröffentlicht in dieser und in der kommenden Ausgabe der *Wirtschaft im Wandel* Zusammenfassungen der einzelnen Beiträge dieser Tagung. Damit soll ein Beitrag zu dem begonnenen breiten Diskussionsprozeß in Wissenschaft und Öffentlichkeit geleistet werden.

Joachim Ragnitz
(jrg@iwh.uni-halle.de)

¹ Vgl. RAGNITZ, J.: Zur Produktivitätslücke in Ostdeutschland, in: *IWH Wirtschaft im Wandel* 7/1997. – DIETRICH, V.: Kapitalausstattung und Produktivitätsrückstand im ostdeutschen Unternehmenssektor, in: *IWH Wirtschaft im Wandel* 7/1997. – RAGNITZ, J.: Zur wirtschaftlichen Situation in der ostdeutschen Industrie, IWH-Diskussionspapier Nr. 60. – ROTHFELS, J.: Die ostdeutsche Wirtschaftsstruktur und die Produktivitätslücke, in: *IWH Wirtschaft im Wandel* 13/1997. – BEER, S.; RAGNITZ, J.: Betriebsgröße und Arbeitsproduktivität im ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbe, in: *IWH Wirtschaft im Wandel* 16/1997.

Determinanten der Produktivitätslücke in Ostdeutschland – Teil I

Kapitalstock und Produktivität

Bernd Görzig vom Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung (DIW), Berlin, vertrat in seinem Vortrag die These, daß die durchschnittlich geringe Arbeitsproduktivität ostdeutscher Unternehmen im wesentlichen darauf zurückzuführen sei, daß der Großteil der ostdeutschen Arbeitsplätze mit einem veralteten Kapitalstock verbunden ist. Mit diesem könne nur eine verhältnismäßig geringe Produktivität erzielt werden. Neben der Altersstruktur des Anlagevermögens untersucht er zwei weitere Einflußfaktoren auf die Produktivitätskennziffern, die Größe des ostdeutschen Kapitalstocks und die von westdeutschen Unternehmen abweichende Kapazitätsauslastung der ostdeutschen Betriebe.

Die Größe des Kapitalstocks

Görzig zufolge ergeben sich bei der Erfassung des ostdeutschen Kapitalstocks zwei Probleme. Zum einen fehlt ein geeigneter preislicher Maßstab, anhand dessen das Anlagevermögen der Unternehmen in den neuen Bundesländern korrekt bewertet werden könnte. Der in der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung vorgenommene Ansatz zu westdeutschen Wiederbeschaffungspreisen kann zu einer Überbewertung der älteren ostdeutschen Bestände führen, da diese mit anderen, vermutlich wesentlich arbeitsintensiveren Produktionsverfahren als die westdeutschen Bestände hergestellt wurden. Zum anderen gibt es ein Problem bei der korrekten Erfassung des Bautenbestandes. Ein großer Teil der alten Bauten wird nicht mehr genutzt. Statt dessen wurden – teilweise auf denselben Industriegrundstücken – neue Anlagen errichtet. Für die Beurteilung des Produktionspotentials ist es jedoch laut Görzig nicht zweckmäßig, die ungenutzte Bausubstanz zu berücksichtigen. Um das Ausmaß dieser Bauten abzuschätzen, geht Görzig nicht von einem Anteil der Bauten in Höhe von 65 vH des ostdeutschen Bruttoanlagevermögens aus, der sich aus der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung ergibt. Vielmehr legt er eine fiktive Bauquote in Höhe von 55 vH zugrunde, die der westdeutschen der Jahre 1993 bis 1995 entspricht (vgl. Tabelle 1).

Tabelle 1:

Entwicklung des Anlagevermögens in Ostdeutschland^a

	1991	1992	1993	1994	1995
	<i>in Mrd. DM</i>				
Bruttoanlagevermögen	604	654	770	767	838
Nicht verwendbare Bauten	127	182	208	200	195
Einsetzbare Anlagen	477	472	499	567	643
Bauten	312	278	285	310	350
Ausrüstungen	166	194	225	258	293
	<i>in vH</i>				
Korrigierte Bauquoten nach GVR	65	59	55	55	55
Westdeutschland	55	55	55	55	55
Ostdeutschland	73	70	68	66	65

^a Unternehmen ohne Wohnungsvermietung.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Berechnungen des DIW.

Die Kapitalproduktivität, die in den neuen Bundesländern in Relation zu Westdeutschland erzielt wird, erhöht sich durch den Ausschluß der ungenutzten Bauten erheblich von 84 vH auf 109 vH des westdeutschen Niveaus, die Kapitalintensität verringert sich auf nur noch gut die Hälfte des westdeutschen Wertes (vgl. Tabelle 2).

Tabelle 2:

Kennziffern zum Produktionsprozeß^a
- Ost- in vH von Westdeutschland, 1995 -

	Kapitalproduktivität ^b	Arbeitsproduktivität ^c	Kapitalintensität ^d	Totale Faktorproduktivität ^e
Effektivwerte	84	56	67	64
Korrigiert um ungenutzte Bauten	109	56	51	66
Potentialwerte	121	57	47	69
Seit 1991 errichtete Anlagen	96	92	95	93
Vor 1991 errichtete Anlagen	154	42	27	58
<i>Nachrichtlich:</i> Auslastungskorrekturfaktor	1,11	1,02	0,92	1,04

^a Unternehmen ohne Wohnungsvermietung. – ^b Bruttowertschöpfung je Einheit Bruttoanlagevermögen, Preise von 1995. – ^c Bruttowertschöpfung zu Preisen von 1995 je Erwerbstätigen. – ^d Bruttoanlagevermögen zu Preisen von 1995 je Erwerbstätigen. – ^e Produktionselastizität des Kapitals: 0,25.

Quelle: DIW.

Kapazitätsauslastung

Bei einer Beurteilung der Produktivitätsdivergenzen ist Görzig zufolge weiterhin die unterschiedliche Kapazitätsauslastung zu berücksichtigen. Seiner Ansicht nach sind sowohl der Kapitalstock als auch das Arbeitsplatzpotential nicht voll ausgelastet. Um zu den Potentialwerten der Arbeits- und Kapitalproduktivität, d.h. den vom technologischen Stand her erzielbaren Werten zu gelangen, korrigiert Görzig die ausgewiesenen Größen um den Grad der Unterauslastung (vgl. Tabelle 2). Durch die Bereinigung erhöhen sich sowohl Kapital- als auch Arbeitsproduktivität im Verhältnis zu den westdeutschen Werten. Der Einfluß auf die Arbeitsproduktivitätslücke ist mit einem Prozentpunkt jedoch gering.

Altersstruktur des Produktionspotentials

Nach Görzig kann der Grund für die Produktivitätslücke nicht in einer zu geringen Investitionstätigkeit gesehen werden. In der Vergangenheit sei – auch pro Kopf gerechnet – ein sehr hohes Investitionsniveau realisiert worden. Der Investitionsprozeß hat zu einer erheblichen Modernisierung des Anlagevermögens geführt; der Anteil der vor 1991 errichteten Anlagen ist im Zeitablauf von knapp 90 vH im Jahre 1991 auf nur mehr knapp 40 vH in 1995 zurückgegangen. Vielmehr sei eine Ursache für die Produktivitätslücke darin zu sehen, daß – zumindest rein statistisch betrachtet – nur ein geringer Teil der Beschäftigten tatsächlich an den neu angeschafften Anlagen tätig ist. Dagegen sind mit den Anlagen, die vor 1991 erstellt wurden, mit fünf Millionen Beschäftigten gut drei Viertel der ostdeutschen Arbeitsplätze verbunden (vgl. Tabelle 3).

Wie eine Differenzierung der Arbeitsproduktivität nach dem Investitionszeitpunkt der Anlagen zeigt, kann mit älteren Anlagen nur eine wesentlich geringere Arbeitsproduktivität erzielt werden als mit neueren. Sie beträgt bei den vor 1991 errichteten Anlagen lediglich 42 vH, bei den nach 1991 angeschafften Anlagen jedoch 92 vH des westdeutschen Niveaus (vgl. Tabelle 2). Auch wenn dies eine rein rechnerische Betrachtungsweise ist und in der Realität ein Arbeitsplatz nicht allein mit einer neuen oder alten Anlage verknüpft werden kann, ist laut Görzig in dieser Ungleichverteilung eine wichtige Determinante der Produktivitätslücke zu sehen.

Tabelle 3:

Altersstruktur von Produktionspotential und Arbeitsplätzen^a

- Ostdeutschland 1995 -

	Bruttoanlage-- vermögen ^b	Arbeits- plätze	Produktions potential ^b
	Mrd. DM	Mio.	Mrd. DM
Insgesamt	674	6	346
Seit 1991 inve- stierte Anlagen	398	1	170
Vor 1991 inve- stierte Anlagen	276	5	176
	Altersstruktur in vH		
Insgesamt	100	100	100
Seit 1991 inve- stierte Anlagen	59	23	49
Vor 1991 inves- tierte Anlagen	41	77	51
	Ost- in vH von Westdeutschland		
Insgesamt	11	23	13
Seit 1991 inve- stierte Anlagen	21	22	20
Vor 1991 inve- stierte Anlagen	6	24	10

^a Unternehmen ohne Wohnungsvermietung. – ^b Zu Preisen 1995.
Quelle: DIW.

Ausblick

Görzig zufolge kann die Produktivitätslücke, ohne den Verlust von Arbeitsplätzen hinnehmen zu müssen, nur durch einen Anstieg der Produktionstätigkeit reduziert werden. Durch die in der Vergangenheit getätigten Investitionen wurde seiner Meinung nach eine breite Basis für das zukünftige Wachstum des Kapitalstocks geschaffen, da die Abgänge von dem nun verhältnismäßig modernen Kapitalstock zunächst relativ gering sein werden. Mittels einer Simulation haben Mitarbeiter des DIW den Zusammenhang zwischen Investitionen und Potentialentwicklung in den neuen Bundesländern ermittelt. Selbst unter der Annahme, daß die Investitionen bis zum Jahre 2010 auf dem Niveau von 1995 konstant blieben, ergäbe sich ein beachtliches Wachstum des Bruttoanlagevermögens von mehr als 6 vH. Eine derartige Entwicklung ist allerdings nur dann realisierbar, wenn die zusätzlich geschaffenen Kapazitäten auch ausgelastet werden können. Dies setzt einen Anstieg des ostdeutschen Bruttoinlandsprodukts von mindestens 5 vH im Durchschnitt der Jahre bis 2010 voraus.

Produktivitätslücke, Technikausstattung und Technologiemanagement

An die von Bernd Görzig aufgeworfene Diskussion über die Modernität des Kapitalstocks als Determinante für Produktivitätsunterschiede knüpfen Gunter Lay und Carsten Dreher² vom Institut für Systemtechnik und Innovationsforschung (ISI) der Fraunhofer-Gesellschaft an. Sie vertreten die These, die Produktivitätslücke sei nicht auf unzureichend moderne Technikausstattung, sondern auf unzureichendes Technologiemanagement zurückzuführen. Dazu untersuchen sie verschiedene Faktoren, die in der allgemeinen Diskussion bezüglich der Modernität von Produktionstechnik und Organisation aufgeworfen werden, hinsichtlich ihres Erklärungsgehalts für die Produktivitätsunterschiede von ost- und westdeutschen Unternehmen. Sie stützen sich dazu auf die Ergebnisse einer Befragung von Unternehmen des Investitionsgüter produzierenden Gewerbes im Jahr 1995.³ Auf deren Basis errechnen sie eine Produktivität von 56 vH der westdeutschen Produktivität.

Produktionstechnik

Stand und Modernisierungsprozeß der Technik werden von Lay und Dreher anhand der Veränderung von Nutzerquoten ausgewählter, in Westdeutschland gängiger Techniklinien untersucht. Ein Ost-West-Vergleich ergibt jedoch, daß sich hinsichtlich der Modernität der Technikausstattung keine nennenswerten Unterschiede zwischen Ost und West erkennen lassen.

In den Jahren 1990 bis 1994 führten die ostdeutschen Unternehmen in erheblichem Umfang moderne Techniklinien ein, was sich in rapide ansteigenden Nutzerquoten vor allem im Bereich der Produktionsplanungs- und Steuerungstechnik (PPS), aber auch im Bereich der Computer gestützten Konstruktion (CAD), erkennen läßt. Bis 1995 war es den befragten Unternehmen der neuen Bundesländer damit möglich, den Stand der Technik ihrer

westdeutschen Konkurrenten einzuholen, wenn nicht sogar zu übertreffen. So wurde die PPS-Technik 1995 von 75 vH dieser ostdeutschen Unternehmen genutzt, damit um zwei Prozentpunkte mehr als von ihren westdeutschen Konkurrenten (vgl. Tabelle 4). Somit ist nach Lay und Dreher die These abzulehnen, die Produktivitätslücke der ostdeutschen Wirtschaft sei durch einen mangelnden Modernitätsgrad der Produktionstechnik zu erklären.

Tabelle 4:

Vergleich produktivitätsrelevanter Faktoren zwischen Betrieben in Ost- und Westdeutschland

- in vH -

	Anteil der Betriebe	
	Ost	West
Durchschnittlicher Auslastungsgrad der vorhandenen Fertigungskapazitäten	81	85
Anteil des Personals in den betrieblichen Funktionsbereichen		
FuE, Konstruktion	10	10
Arbeitsvorbereitung	9	8
Fertigung	34	35
Montage	26	21
Instandhaltung/Qualität	5	4
Vertrieb/Service	7	11
Verwaltung	9	10
Ausschöpfung des betrieblich vorhandenen Technikpotentials bei		
CAD-Nutzern	67	68
PPS-Nutzern	75	73
CNC-Nutzern	63	72
CIM-Nutzern	57	60
Verwirklichung neuer Organisationskonzepte		
Gruppenarbeit	53	53
Fertigungssegmentierung	47	39
Simultaneous Engineering	25	28
Just-in-time	17	19
Zertifizierung nach DIN ISO 9000ff	38	38
FuE-Kooperationen	55	46
Fertigungstyp		
Herstellung kundenspezifischer Produkte	63	49
Programm, kundenspezifische Varianten	34	46
Programmfertigung	3	5

Quelle: ISI.

² Gunter Lay wurde beim Workshop durch Carsten Dreher vertreten. Im folgenden wird daher von Lay und Dreher gesprochen.

³ Daten konnten – nach Lay und Dreher – von 1.305 Unternehmen erhoben werden. Davon stammten 558 von Betrieben aus den neuen Bundesländern und 747 von Firmen aus den alten Bundesländern.

Die geringere Produktivität könnte darauf zurückzuführen sein, daß das Nutzungspotential der modernen Techniken in ostdeutschen Unternehmen nur zu einem geringeren Grad ausgeschöpft wird. Während die vorher untersuchten Nutzerquoten lediglich wiedergeben, in welchem Ausmaß moderne Techniken in den einzelnen Unternehmen vorhanden sind, kann mit Hilfe von Einsatzintensitäten gemessen werden, für welches Produktionsspektrum diese Techniken tatsächlich eingesetzt werden, d.h. welcher Teil der Bearbeitungsaufgaben mit dieser Technik bewältigt wird. Nach den Ergebnissen von Lay und Dreher verhalten sich die Einsatzintensitäten der einzelnen Techniken proportional zu den entsprechenden Nutzerquoten (vgl. Tabelle 4). Demnach sind auch hinsichtlich der Ausschöpfung des Nutzungspotentials keine nennenswerten Unterschiede zwischen ost- und westdeutschen Unternehmen festzustellen.

Organisationskonzepte

Um den Modernitätsgrad der Organisationskonzepte und deren Erklärungsgehalt für die Produktivität ostdeutscher Unternehmen zu untersuchen, vergleichen Lay und Dreher Nutzerquoten der modernen Organisationskonzepte 'Simultaneous Engineering', 'FuE-Kooperationen', 'Zertifizierung', 'Fertigungssegmentierung', 'Just in time'-Produktion und 'Gruppenarbeit'. Sie kommen zu dem Ergebnis, daß sich ostdeutsche und westdeutsche Unternehmen auch hinsichtlich des Einsatzes moderner Organisationsformen der Produktion nach ihren eigenen Angaben nicht nennenswert unterscheiden. Ostdeutsche Unternehmen greifen sogar häufiger auf FuE-Kooperationen⁴ und Fertigungssegmentierung zurück als ihre westdeutschen Konkurrenten (vgl. Tabelle 4).

Auslastungsgrad der Kapazitäten

Die Produktivitätsunterschiede können auch nicht durch eventuell unterausgelastete Kapazitäten erklärt werden. Nach den Ergebnissen von Lay und Dreher ist der durchschnittliche Auslastungsgrad der Fertigungskapazitäten in westdeutschen Unternehmen um vier Prozentpunkte höher als in ostdeut-

schen Unternehmen (vgl. Tabelle 4). Dieser Unterschied ist nach ihren Analysen nicht ausreichend zur Erklärung der Produktivitätsdiskrepanz. Frühere Studien⁵, die zu einem Zeitpunkt erstellt wurden, als die Kapazitätsauslastungsunterschiede im Ost-West-Vergleich noch merklich waren, hatten diesem Erklärungsfaktor noch erhebliche Bedeutung zugemessen.

Overheads

Zur Prüfung der Frage, ob in den ostdeutschen Unternehmen höhere 'overheads' zu finden sind, d.h. höhere Personalüberhänge in den indirekten Fertigungsbereichen, als in den westdeutschen Unternehmen, vergleichen Lay und Dreher die Personalstruktur west- und ostdeutscher Unternehmen. Overheads sind – nach Analysen der Unternehmensangaben – nicht als Determinante der Produktivitätslücke zu sehen: Die Anteile des Personals in den indirekten Bereichen Arbeitsvorbereitung, Verwaltung und Instandhaltung in den ostdeutschen Unternehmen entsprechen in etwa den westdeutschen Anteilen (vgl. Tabelle 4).

Preisstrategie

Nach Lay und Dreher könnte die Produktivitätslücke auf eine 'Unterbewertung' der ostdeutschen Produktionsmenge zurückzuführen sein. Ihrer These zufolge seien ostdeutsche Unternehmen zu einer kundenspezifischen Produktion gezwungen. Die kundenspezifische Produktion ist jedoch aufwendiger als eine Programmproduktion, selbst wenn eine solche um spezifische Kundenwünsche variiert wird. Andererseits seien ostdeutsche Unternehmen zu einer Niedrigpreisstrategie gezwungen, um überhaupt in lokale und überregionale Märkte vorstoßen zu können. Demnach komme es nicht zu einer zu geringen Produktionsmenge pro Mitarbeiter, sondern die produzierte Menge könne nur zu verhältnismäßig niedrigen Preisen abgesetzt werden⁶.

⁴ Die Bedeutung von FuE-Kooperationen für die Produktivitätslücke wurde im Rahmen dieses Workshops noch genauer von Rolf Lukas beleuchtet.

⁵ Lay und Dreher verweisen hier z.B. auf FRITSCH, J.; MALLOCK, J. (1994): Die Arbeitsproduktivität des industriellen Mittelstandes in Ostdeutschland – Stand und Entwicklungsperspektiven, in: Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung 1/1994, S. 53-59.

⁶ Auf die Frage der Absatzschwierigkeiten und der von ostdeutschen Unternehmen erzielbaren Preise gingen im Rahmen dieses Workshops noch Klaus-Dieter Schmidt und Gerald Müller genauer ein.

Lay und Dreher stützen ihre Vermutung auf die Angaben der Unternehmen zur Art des Fertigungstyps. Demnach stellen 63 vH der ostdeutschen Unternehmen kundenspezifische Produkte her, während dies nur in 49 vH der westdeutschen Unternehmen der Fall ist (vgl. Tabelle 4).

Zum anderen weisen Lay und Dreher darauf hin, daß kundenspezifisch produzierende ostdeutsche Unternehmen nur 51 vH der Produktivität der entsprechenden westdeutschen Unternehmen erreichen, während diejenigen ostdeutschen Unternehmen, die ihre Produktion 'lediglich' an spezifische Kundenwünsche anpassen, 67 vH der durchschnittlichen Produktivität westdeutscher Unternehmen erreichen.

Fazit

Die Produktivitätslücke der ostdeutschen Unternehmen kann nach Lay und Dreher nicht auf mangelnde Modernität der Ausstattung bzw. auf den Verzicht auf neue Produktionskonzepte zurückgeführt werden. Unterschiedliche Produktivität könne sich aus dem Zwang ergeben, aufwendige kundenspezifische Produkte herzustellen, ohne die hohen Kosten in höheren Preisen durchsetzen zu können.

Hauptursache könnte jedoch nach Ausscheiden aller anderen Faktoren zur Erklärung des Produktivitätsrückstandes im Technologiemanagement zu suchen sein: Zum einen fehle es an der nötigen Abstimmung der Modernisierungsmaßnahmen mit der im Unternehmen vorhandenen Umsetzungskapazität. So seien möglicherweise aufgrund der umfangreichen Förderprogramme moderne Techniken ohne vergleichbar schnellen Aufbau der Managementfähigkeiten eingesetzt worden. Im Vergleich zum Modernisierungsprozeß in Ostdeutschland hatten westdeutsche Unternehmen seit den 70er Jahren ausreichend Zeit, parallel zur Modernisierung den produktiven Umgang mit den neuen Anlagen zu lernen.

Zum anderen fehle es an der nötigen Abstimmung der Modernisierungsmaßnahmen mit dem tatsächlichen Modernisierungsbedarf. So seien Unternehmen möglicherweise durch den Anreiz einer Förderung zu Modernisierungsinvestitionen verleitet worden, noch bevor eine eigene Marktstrategie definiert worden sei.

Arbeitsorientierung und Betriebsorganisation als Determinanten der Produktivität

Im Unterschied zu den zuvor geschilderten, ökonomisch orientierten Beiträgen betrachtet Rudi Schmidt, Friedrich-Schiller-Universität Jena, das Tagungsthema unter einer industriesoziologischen Perspektive. Sein Beitrag basiert auf Ergebnissen von Betriebsfallstudien, die wichtige Einblicke in mögliche Ursachen der Produktivitätslücke zwischen ost- und westdeutschen Betrieben vermitteln. Zur Erklärung stützt sich Schmidt auf die folgenden vier grundsätzliche Thesen, wobei er der ersten den wesentlichsten Erklärungsgehalt beimißt:

Der ostdeutsche Modernisierungsprozeß

Laut Schmidt findet in den neuen Bundesländern ein doppelter Modernisierungsprozeß statt. Neben einem organisatorischen Anpassungsprozeß von Kombiats- hin zu Kleinbetriebsstrukturen verläuft ein technischer Modernisierungsprozeß, der die Herstellung effizienter Produktionsstrukturen zum Ziel hat. Der technische Modernisierungsprozeß kann jedoch Schmidt zufolge eigentlich nur dann erfolgreich verlaufen, wenn er von einer vorangehenden Reorganisation begleitet wird. Im Transformationsprozeß der neuen Bundesländer sind arbeitsorganisatorische Innovationen ohnehin selten, und wenn sie stattfinden, werden sie häufig zeitlich und funktional unkoordiniert praktiziert. In diesem Mißverhältnis und der mangelnden Abstimmung liegen wesentliche Anpassungsschwierigkeiten der Unternehmen begründet.

Die sich hieraus ergebende Wissenstransferlücke könnte Schmidts Ansicht nach mittels externer Wissensbeschaffung durch Unternehmensberater behoben werden. Diesen stehen, den Fallstudien zufolge, ostdeutsche Betriebe jedoch vielfach ablehnend gegenüber, da sie in der Privatisierungsphase hierbei häufig negative Erfahrungen gemacht hatten. Trotz der Versuche, auf anderen Wegen (mittels Messen, Seminaren oder intermediären Organisationen) das notwendige Gestaltungswissen zu erlangen, herrscht Schmidt zufolge nach wie vor ein Defizit an Wissen über organisatorische Gestaltungsmöglichkeiten. Die von ihm gewonnenen Erkenntnisse stehen somit in Einklang mit denjenigen von Lay und Dreher: Schmidt vertritt die Auffassung, daß moderne Formen der Arbeitsorganisation (bspw. Gruppenarbeit)

und moderne Technologien (z.B. PPS-Integration im Maschinenbau) in ostdeutschen Betrieben zwar eingesetzt werden, dies aber bislang nicht in effizienter Weise geschieht. Ebenfalls in Übereinstimmung mit Lay und Dreher sieht Schmidt in den verhältnismäßig geringen Losgrößen und kundenspezifischer Produktion der ostdeutschen Unternehmen einen weiteren Grund dafür, daß diese Systeme nicht so effizient wie in westdeutschen Betrieben arbeiten können.

Kognitive und mentale Strukturen der betrieblichen Akteure

Die Fallstudien ergeben laut Schmidt eine Diskrepanz zwischen erforderlicher und tatsächlicher Anpassungsfähigkeit der betrieblichen Akteure.⁷ Die objektive Entwicklung der Unternehmensumgebung, d.h. die Änderung der betrieblichen Rahmenbedingungen, verläuft im Zuge der ostdeutschen Transformation häufig schneller als die subjektive Anpassungskapazität oder -bereitschaft der Akteure. Dies beeinträchtigt ebenfalls die Leistungsfähigkeit und die erzielbare Produktivität der Betriebe.

Technologische Sichtweise der Führungskräfte

Schmidt zufolge ist insbesondere beim ostdeutschen Leitungspersonal eine Dominanz der technologischen Sichtweise und eine untergeordnete Berücksichtigung organisatorischer Zusammenhänge zu beobachten.⁸ Dies ist zum einen darauf zurückzuführen, daß 80 vH der Führungskräfte eine naturwissenschaftlich-technische Ausbildung haben. Zum anderen wirkt eine ideologiebedingte, DDR-tradierte Mengenorientierung in den Produktionsvorstellungen nach. Dies führt zu einem technizistischen Bias und einer systematischen Vernachlässigung ökonomischer und organisatorischer Aspekte des Reorganisationsprozesses. Laut Schmidt führt auch diese Überbetonung des Wertes der Technik dazu, daß partiell integrierte moderne Produktionseinheiten ineffizient genutzt werden.

Soziale Beziehungen, Leitungspolitik und Arbeitsorganisation

Laut Schmidt führt die gravierende Veränderung der Arbeitsanforderungen zu einem Aufbrechen der tradierten sozialen Strukturen in den Betrieben. Vor Beginn der Transformationsprozesses war eine Art „Chaoskompetenz“ gefragt, um mit Nachschubmangel oder Maschinenausfällen einhergehende Störungen zu bewältigen. Wider Erwarten bewährte sich diese Kompetenz im Übergang zur Marktwirtschaft nicht. Gefordert sind nun statt dessen die Übernahme und Zuweisung von Verantwortung, Beachtung von Budgetrestriktionen, Ergebnisverantwortung und die Akzeptanz von Leistungskonkurrenz unter den Arbeitskräften. Die Einbindung der Meister in die Arbeitsgruppen wird laut Schmidt durch diese Veränderungen in Frage gestellt; bei den Meistern selbst verursacht dies jedoch Unzufriedenheit.

In den Fallstudien können verschiedene Wege der Betriebe beobachtet werden, mit den überbrachten sozialen Strukturen umzugehen. In einigen Fällen werden sie positiv genutzt, indem sich die Geschäftsführung nicht von der Belegschaft abkoppelt, sondern das Gefühl vermittelt, daß 'alle in einem Boot sitzen'. Diese Betriebe behaupten sich laut Schmidt im Wettbewerb relativ gut. In anderen Fällen jedoch schaffen es die – oftmals aus Westdeutschland stammenden und nur mit kleinbetrieblichen Strukturen vertrauten – Manager nicht, die großbetrieblichen Reststrukturen erfolgreich zu transformieren. Die aus den folgenden Schrumpfung entstandenen Probleme der Betriebe werden nicht erkannt und bewältigt. Die Manager können, so ergeben die Befragungen, mit der ungewohnten Produktionskultur nicht umgehen. In diesen Fällen schrumpfen die Unternehmen teilweise dramatisch weiter, ohne die Gewinnzone zu erreichen. Auch in großen etablierten Unternehmen kommt es vor, daß es das Management nicht versteht, den sozialen Zusammenhalt der alten Belegschaft als Produktionsressource zu nutzen und sukzessive an die neuen Bedingungen anzupassen.

Fazit

Schmidts Ausführungen zufolge liegen dem Produktivitätsproblem neben den erwähnten Ursachen noch weitere Faktoren zugrunde. Hierzu zählen beispielsweise Marktzutrittsprobleme, mangelnde Ver-

⁷ Vgl. zu diesem Ergebnis auch Vortrag von Lay und Dreher.

⁸ Schmidt rückt in diesem Zusammenhang den Begriff des „Technizismus“ in den Vordergrund.

handlungsmacht gegenüber Kunden und auch das Fehlen alternativer Kundenbeziehungen. Diese Probleme müssen von den ostdeutschen Betrieben alle gleichzeitig gelöst werden. Die Folge ist, daß es den Unternehmen trotz eines modernen Fertigungsapparates und oft recht konkurrenzfähiger, moderner Produkte schwer fällt, sich im Wettbewerb zu behaupten.

Führungskräfte in ostdeutschen Betrieben

Die Ausführungen von Rainhart Lang, Technische Universität Chemnitz, basieren auf Untersuchungen, die sich auf mehrere, in einem Zeitraum von sieben Jahren durchgeführte Befragungen von Führungskräften zu ihren Wertorientierungen und Führungsauffassungen stützen.⁹ Zentrales Ergebnis von Lang ist, daß moderne Produktionskonzepte und damit die Erzielung eines hohen Produktivitätsniveaus aufgrund der vorherrschenden Führungsauffassungen und der spezifischen hierarchischen Strukturen blockiert werden. Bisherige Maßnahmen des Führungstrainings haben seiner Meinung nach keine hohe Effektivität bewiesen. Lang stützt seine Ergebnisse auf vier verschiedene Aspekte, die Gegenstand der Befragungen waren:

Sozio-strukturelle Aspekte

Lang stellt in seinen Untersuchungen eine geringe horizontale Mobilität der Führungskräfte und eine starke Kontinuität in den Führungsfunktionen fest. So haben 80 bis 90 vH der befragten Manager langjährige Leitungserfahrung in sozialistischen Großbetrieben aufzuweisen. In einem geringeren Ausmaß können Veränderungen im obersten Management durch den Aufstieg aus der „zweiten Reihe“ und die Einsetzung westdeutscher Manager festgestellt werden. Dies geschieht oftmals unter Verdrängung von Frauen aus Führungspositionen. Durch die Abschottung jüngerer Bewerber stellt Lang zudem – insbesondere in der Industrie – eine Überalterung des Managements fest.

⁹ Einen Vergleich mit in westdeutschen Unternehmen verbreiteten Führungsauffassungen und -typen gibt es nur für das Jahr 1990, vgl. HENTZE, J.; LINDERT, K.: *Manager im Vergleich. Daten aus Deutschland und Osteuropa*. Stuttgart, 1992. Die Ergebnisse verweisen u.a. auf eine geringe Regelerorientierung, eine stärkere Partizipationsorientierung sowie auf einen geringen Anteil autoritärer Auffassungen.

Führungsauffassungen und Führungskrafttypen

Die ostdeutschen Führungskräfte äußern in den Befragungen von sich selbst das Bild der 'Führungsfachkraft'. Es ist eine Dominanz von tayloristischen, regel- und kontrollorientierten Führungsauffassungen zu erkennen. Die Bereitschaft zu Mitarbeiterinformation und -partizipation ist gering. Diese kann jedoch als ein wesentliches Element bei der erfolgreichen Implementierung moderner Fertigungstechniken angesehen werden.

Prinzipiell lassen sich vier verschiedene Führungskrafttypen unterscheiden, die die Einführung neuer Technologien unterschiedlich begünstigen. Am förderlichsten wirkt sich, Lang zufolge, der sozialorientierte Manager aus, den eine hohe Partizipationsorientierung kennzeichnet. Von ihm werden Dezentralisierung und individuelle Verantwortung des Einzelnen angestrebt. Eine Analyse sächsischer kleiner und mittlerer Unternehmen ergibt jedoch, daß dieser Führungskrafttyp nur einen Anteil von 20 vH am Leitungspersonal hat. Der weit überwiegende Teil der befragten Manager repräsentiert die drei anderen Typen, die sich bei der Einführung moderner Produktionsweisen weniger förderlich auswirken:

Mit ca. 38 vH vertritt der größte Anteil der Führungskräfte einen tayloristischen, bürokratischen Führungsstil. Da viele dieser Manager durch ihre frühere Tätigkeit in Großbetrieben ein größeres Ausmaß an Arbeitsteilung und Regelgebundenheit gewohnt sind, als sich in der jetzigen Situation realisieren läßt, können Probleme bei der Führung kleinerer und mittlerer Unternehmen auftreten. Die nächstgrößte Gruppe bilden mit rd. 33 vH die autoritären Führungskräfte. Diese äußern in den Befragungen zum Teil die Ansicht, daß sie in den Betrieben neben ihrer eigenen keine anderen Meinungen vertreten sehen möchten. Partizipationsforderungen und dezentralisierte Selbstkontrolle werden abgelehnt; ein Informationsmonopol bei der Führungskraft hingegen befürwortet. Auf die direktiv-patriarchalischen Manager entfallen 9 vH. Vorherrschende Grundauffassungen sind hier exakte Funktionsdefinition und Regelbefolgung durch die Mitarbeiter; Dezentralisierung sowie Selbstkontrolle werden wiederum abgelehnt.

Zusätzlich zu dem geringen Anteil der sozialorientierten Führer konnte Lang feststellen, daß sich

durch die spezifische Verteilung der unterschiedlichen Führungstypen auf den verschiedenen Hierarchiestufen ein Problem ergibt. Die tayloristischen Führer sind durchweg in den oberen Ebenen und die sozialorientierten Führer auf den oberen und mittleren Ebenen anzutreffen. Im mittleren Management befinden sich zudem die autoritären Führer. Dies hat zur Folge, daß partizipative Konzepte, die von einer höheren Hierarchieebene aus implementiert werden, an der mittleren Führungsebene scheitern. Dies ist eine mögliche Erklärung dafür, warum es in ostdeutschen Betrieben zu Umsetzungsproblemen bei der Einführung von Modernisierungskonzepten kommen kann.

Tendenzen der Führungsauffassungen und mögliche Ursachen

In den Untersuchungen von Lang kann im Zeitablauf eine deutliche Stabilität der Führungsauffassungen, zum Teil sogar eine Zunahme der tayloristischen Regelerorientierung und eine Abnahme der Bedeutung von Partizipationsauffassungen und Dezentralisierung festgestellt werden. Unabhängig von der Betriebsgröße ist auch eine Rezentralisierung zu beobachten, also ein Rückgang der Bereitschaft, Mitarbeiter in Entscheidungsprozesse einzubeziehen. Ursachen für diese Trends liegen u.a. in der Ausprägung und hohen Stabilität der Pflicht- und Akzeptanzwerte; Werten wie Demokratie und Autonomie kommt nach wie vor eine relativ geringe

Bedeutung zu. Die beobachtete Stabilisierung der traditionellen Muster findet Langs Ansicht nach dadurch statt, daß sich Führungskräfte betriebliche Erfolge selbst zuschreiben und deswegen ihre Führungsauffassungen beibehalten; es kommt in der Konsequenz zu einer Reproduktion des Führungsmusters.

Ausblick

Hinsichtlich eines möglichen Auswegs aus der momentanen Situation vertritt Lang eine eher pessimistische Sichtweise. Die befragten Führungskräfte verharren seiner Meinung nach in ihren eingeschliffenen Führungspraktiken. Zudem beobachtet er eine Reproduktion der Führungsfachkraft. Hier liegt laut Lang ein Generationenproblem vor, das sich sehr schwer lösen läßt.

Einen möglichen Ansatzpunkt sieht er darin, dem Führungsnachwuchs die Vorteile moderner Führungspraktiken nahezubringen, was eine stärkere Managementorientierung in der Ausbildung von Betriebswirten und insbesondere auch Ingenieuren voraussetzen würde. Zudem könnten die etablierten ostdeutschen Führungskräfte durch Praktika oder Gespannmodelle erfahren, daß auch alternative Konzepte Erfolg haben.

Jacqueline Rothfels (jrs@iwh.uni-halle.de)

Anita Wölfl (awl@iwh.uni-halle.de)

Eigentums- und Vermögensstrukturen in Ostdeutschland

– eine Bestandsaufnahme –

Während es über die Angleichung von Produktivität sowie Löhnen und Gehältern zwischen Ost- und Westdeutschland hinreichend gesicherte Daten gibt, ist das Wissen über Eigentums- und Vermögensstrukturen sporadischer Natur, fragmentarisch und unsicher. Diese Informationslücke zu verringern, war der Auftrag eines Gutachtens, das die Enquete-Kommission des Deutschen Bundestages „Überwindung der Folgen der SED-Diktatur im Prozeß der deutschen Einheit“ an das Institut für Wirtschaftsforschung Halle vergeben hatte und aus dem in diesem Beitrag einige Ergebnisse präsentiert

werden. Die Eigentums- und Vermögensstrukturen werden getrennt für den Unternehmenssektor und die privaten Haushalte abgehandelt. Beim Vermögen der privaten Haushalte wird zwischen dem Geldvermögen, das aus dem Sparprozeß resultiert, und dem Grundvermögen, das mit der Zeit eine Wertsteigerung erfährt, unterschieden.¹⁰

¹⁰ Auszüge aus dem Gutachten werden als IWH-Sonderheft veröffentlicht.

Tabelle 1:

Eigentümerstruktur des Unternehmensbestandes nach der Privatisierung durch die Treuhandanstalt

- Stand: 31. Dezember 1994 -

Aktivität	Bestand an Wirtschaftseinheiten		Eigentümerstatus	Bestand an Wirtschaftseinheiten	
	Anzahl	in vH		Anzahl	in vH
Liquidation	3.718	31	-	-	-
Kommunalisierung	310	2	Kommune	310	4
Reprivatisierung	1.588	13	Alteigentümer	1.588	19
Privatisierung	6.546	54	MBO/MBI	2.983	35
			Westdeutscher Investor	2.703	32
			Ausländischer Investor	860	10
Insgesamt Netto	12.162	100	Insgesamt	8.444	100
Treuhandanstalt	192		Treuhandanstalt	192	
Insgesamt Brutto	12.354				

Quelle: Bundesanstalt für vereinigungsbedingte Sonderaufgaben: Abschlußstatistik; Gruppierungen und Berechnungen des IWH.

Problemstellung

Die Ausweitung staatlichen Eigentums zog sich wie ein roter Faden durch die gesamte politische und wirtschaftliche Entwicklung der DDR. Diese Eigentumsform galt letztlich als Voraussetzung für die Gestaltbarkeit der Wirtschaft nach einem zentralen Plan. So nahm das Staatseigentum an Produktionsmitteln am Ende der DDR eine beherrschende Stellung im Unternehmenssektor ein. Daneben gab es zwar auch andere Formen, das genossenschaftliche Eigentum, Mischformen von staatlichem und privatem Eigentum sowie Reste privaten Eigentums. Ihre Bedeutung war jedoch außer in der Landwirtschaft, im Handel und im Handwerk gering.

Die Wiedererrichtung marktwirtschaftlicher Verhältnisse auf dem Gebiet der ehemaligen DDR setzte einen Bruch mit der Eigentumsordnung in der vierzig Jahre währenden Staatswirtschaft voraus. Der Umbau der Eigentumsverhältnisse vollzog sich dabei in drei Hauptrichtungen:

- Umgestaltung der vorhandenen staatlichen Eigentumsobjekte auf dem Wege ihrer Privatisierung,
- Umwandlung der Genossenschaften in private Rechtsformen sowie
- Gründung neuer Unternehmen auf privatwirtschaftlicher Grundlage.

Daneben gab es den vergleichsweise nahtlosen Übergang der Überbleibsel privaten Eigentums vor allem im Handwerk sowie an Wohn- und Grundbesitz.

Im Blickpunkt der Öffentlichkeit standen in der Vergangenheit die Aktivitäten der Treuhandanstalt, der in weiten Teilen die Privatisierung der staatlichen Unternehmen oblag. Deren Schlußbilanz wies einen hohen Anteil von Unternehmensverkäufen an westdeutsche und ausländische Investoren aus (vgl. Tabelle 1). Damit wurde der Eindruck genährt, die gebietsansässige Bevölkerung sei in geringem Maße am Umbau der Eigentumsverhältnisse beteiligt.¹¹ Unberücksichtigt bleiben dabei jedoch die Ergebnisse des neben der Privatisierung abgelaufenen regen Gründungsgeschehens.

Die Staatswirtschaft der DDR hat sich auch in den eingeschränkten Möglichkeiten der privaten Haushalte zur Vermögensbildung widerspiegelt. Seit der Vereinigung entstanden hier ebenfalls neue Spielräume. Wie der Vermögensaufbau vorangeht, welche Eigentümerstrukturen sich im Unternehmenssektor bisher ergeben haben, wie das Vermögen der privaten Haushalte gestreut ist und welche Disparitäten im Vermögen zwischen Ost und West bestehen, diesen Fragen soll im weiteren ausführlicher nachgegangen werden.

¹¹ So geht H.-W. Sinn – gemessen an der Anzahl der Arbeitsplätze – von einem 6-prozentigen Anteil der Ostdeutschen am Eigentum der privatisierten Unternehmen aus. – Vgl. THIMANN, C.: Aufbau von Kapitalstock und Vermögen in Ostdeutschland: der lange Weg zur Einheitlichkeit der Lebensverhältnisse. Tübingen: Mohr, 1996, S. 145.

Tabelle 2:

Eigentümerstrukturen 1995/1996 im ostdeutschen Unternehmenssektor nach verschiedenen Merkmalen^a
- in vH -

Eigentümer	Betriebe	Beschäftigte	Geschäftsvolumen ^c	Stammkapital
	Alle Wirtschaftsbereiche			
Ostdeutsche	81	49	34	.
Westdeutsche	13	21	34	.
Ausländer	1	3	3	.
Öffentliche Hand ^b	5	27	29	.
Insgesamt	100	100	100	.
	Produzierendes Gewerbe			
Ostdeutsche	86	58	42	22 - 29
Westdeutsche	12	31	41	51 - 44
Ausländer	1	6	11	7
Öffentliche Hand	1	5	6	20
Insgesamt	100	100	100	100

^aDie Verteilung der Betriebe, der Beschäftigten und des Geschäftsvolumens ergibt sich aus der IAB-Arbeitgeberbefragung 1996. Dabei ist zu beachten, daß hier die Fälle, bei denen keine oder keine eindeutige Zuordnung zu den Eigentümergruppen vermerkt war, ignoriert wurden (das betrifft insgesamt 7,9 vH der Betriebe). Die Verteilung nach dem Stammkapital ergibt sich aus verschiedenen Hoppenstedt-Datenbanken. – ^bDie Angaben zum öffentlichen Eigentum erstrecken sich nicht nur auf den Unternehmenssektor in der institutionellen Abgrenzung laut den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen sondern beziehen auch Bestandteile der Gebietskörperschaften ein, die funktional vergleichbare Aufgaben wie Unternehmen erfüllen (z.B. Krankenhäuser). Auch der Bereich der Hoheitsverwaltung der Gebietskörperschaften und die Sozialversicherungen sind mit erfaßt. – ^cUnter Geschäftsvolumen wird im Unternehmenssektor im allgemeinen der Umsatz verstanden. Bei Banken und Kreditinstituten ist es als Bilanzsumme, bei den Versicherungen als Beitragssumme und bei den Nichterwerbsorganisationen als Haushaltsvolumen definiert.

Quelle: IAB-Arbeitgeberbefragung 1996, Hoppenstedt-Konzernstruktur-Datenbank 1996, Hoppenstedt-Katalog „Besitz- und Beteiligungsverhältnisse in den neuen Bundesländern“ vom Januar 1995; Berechnungen des IWH.

Eigentümerstrukturen im Unternehmenssektor Ostdeutschlands

Eigentumsstrukturen lassen sich am einfachsten als Anteilsgrößen der einschlägigen Eigentümergruppen an der Gesamtheit von Betrieben¹² messen. Bei diesem Konzept bleibt jedoch das unterschiedliche Gewicht der einzelnen Wirtschaftseinheiten außer Betracht. Deshalb werden im folgenden verschiedene Merkmale zur Qualifizierung der Eigentümerstrukturen zugrunde gelegt: die Betriebszahl, die Beschäftigtenzahl, das Geschäftsvolumen und das Stammkapital.

Aussagen zum Eigentümerstatus von Betrieben lassen sich, da die Statistischen Ämter dieses Merkmal nicht erfassen, nur aus nichtamtlichen Quellen, wie Firmenverzeichnissen und Befragungsdateien, gewinnen. Laut der wohl repräsentativsten

Datenbasis, den Ergebnissen der Arbeitgeberbefragung des IAB¹³, befanden sich 1996 rund 80 vH aller Betriebe, d.h. vier von fünf, mehrheitlich in Händen von Ostdeutschen, im Produzierenden Gewerbe waren es sogar 86 vH (vgl. Tabelle 2). Aus der Gesamtsicht von Privatisierung vorhandener Betriebe und Gründung neuer selbständiger Existenzen liegt der Anteil der ostdeutschen Eigentümer bedeutend höher als in der Treuhandstatistik ausgewiesen.

Bezogen auf die Beschäftigung, ist dieser Anteil zwar niedriger, er bleibt aber verhältnismäßig hoch: Knapp die Hälfte der Beschäftigten ist in Betrieben gebietsansässiger, d.h. ostdeutscher Eigentümer, tätig. Etwa ein Viertel verteilt sich auf Betriebe in westdeutschem oder ausländischem Besitz. Reichlich ein Viertel ist bei öffentlichen Arbeitgebern

¹² Die Untersuchung stellt hier im wesentlichen auf die Erfassungseinheit Betrieb ab. Allerdings ist zu beachten, daß die Abgrenzung zwischen Betrieb und Unternehmen in den verschiedenen Erhebungen eher unscharf ist.

¹³ Diese Befragung umfaßte 4.313 Betriebe aus den neuen Bundesländern. – Vgl. SCHÄFER, R.; WAHSE, J.: Trotz wirtschaftlicher Konsolidierung vieler Betriebe – weiterer Personalabbau in Ostdeutschland, in: Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, 1/97, S. 70-89.

Tabelle 3:

Betriebsgrößen im Produzierenden Gewerbe Ostdeutschlands 1995 nach Eigentumsformen

- in vH aller Betriebe -

Eigentümer	Betriebe mit ... bis ... Beschäftigten			
	1 bis 19	20 bis 99	100 bis 249	250 und mehr
Ostdeutsche	43	50	5	2
Westdeutsche	22	43	20	14
Ausländer	29	36	19	15
Öffentliche Hand	15	42	18	25

Quelle: Hoppenstedt-Katalog „Besitz- und Beteiligungsverhältnisse in den neuen Bundesländern“ vom Januar 1995; Berechnungen des IWH.

(einschließlich Gebietskörperschaften und Sozialversicherungen) angestellt.

Bezieht man die Analyse auf das Geschäftsvolumen¹⁴, so betragen die Anteile ost- und westdeutscher Eigentümer jeweils 34 vH. Für die ausländischen Eigentümer ergibt sich ein Anteil von 3 vH.

Nach Wirtschaftsbereichen ist die Verteilung differenzierter. Mit mehr als vier Fünfteln der Betriebe und 50 bis 75 vH der Arbeitsplätze sind die Land- und Forstwirtschaft, das Verbrauchsgütergewerbe, das Baugewerbe, Gaststätten/Heime/Wäschereien sowie das Gesundheitsgewerbe Domänen der Ostdeutschen. Die westdeutschen Eigentümer sind mit etwa einem Fünftel der Betriebe und zwischen einem Drittel und der Hälfte der Beschäftigten besonders in den Bereichen Bergbau, Energie- und Wasserversorgung, Grundstoffverarbeitung, Investitionsgüterherstellung, Handel sowie Kredit- und Versicherungsgewerbe präsent. Die meisten Arbeitsplätze in Betrieben ausländischer Eigentümer befinden sich mit einem Anteil von einem Zehntel im Verarbeitenden Gewerbe.

Bezogen auf das Geschäftsvolumen, bleibt der vorherrschende Anteil der Ostdeutschen mit knapp 60 vH vor allem im Baugewerbe erhalten. Dagegen dominieren im Verarbeitenden Gewerbe die westdeutschen und ausländischen Eigentümer in etwa derselben Größenordnung. Im Bereich Bergbau, Energie- und Wasserversorgung liegen die höchsten Anteile bei nichtgebietsansässigen und bei öffentlichen Eigentümern.

In den Zweigen des Produzierenden Gewerbes überwiegt ostdeutsches Eigentum an Betrieben mit Ausnahme der Chemischen Industrie.¹⁵ Mit vier Fünfteln und mehr tritt es sogar signifikant häufiger im Fahrzeugbau, in der Holzindustrie sowie im Bauhaupt- und Ausbaugewerbe auf. Im Bereich der Chemischen Industrie sind dagegen westdeutsche Eigentümer mit einem Anteil von 53 vH bestimmend.

Betriebe in ostdeutschem Besitz klein oder mittelgroß

Was die Verteilungsunterschiede zwischen Betriebs- und Beschäftigtenzahl nach Eigentümergruppen vermuten lassen, belegt die Gruppierung nach Betriebsgrößen: Die Betriebe in ostdeutschem Eigentum sind überwiegend klein oder mittelgroß. Laut Hoppenstedt-Datenbank gehören 93 vH der Betriebe des Produzierenden Gewerbes in ostdeutschem Eigentum zur Größengruppe mit bis zu 100 Beschäftigten, 43 vH haben sogar weniger als 20 Beschäftigte und nur 7 vH 100 und mehr. Bei den Betrieben in westdeutschem oder ausländischem Eigentum ist dagegen die Betriebsgröße von 100 und mehr Beschäftigten mit etwa einem Drittel der Betriebe deutlich stärker und die Gruppe mit weniger als 100 Beschäftigten im Umfang von etwa zwei Dritteln deutlich geringer besetzt.

Gemessen an der durchschnittlichen Zahl der Beschäftigten, sind die Betriebe in westdeutschem

¹⁴ Unter Geschäftsvolumen wird im Unternehmenssektor im allgemeinen der Umsatz verstanden. Bei Banken und Kreditinstituten ist es als Bilanzsumme, bei den Versicherungen als Beitragssumme und bei den Nichterwerbsorganisationen als Haushaltsvolumen definiert.

¹⁵ Für das Produzierende Gewerbe hat das IWH – gestützt auf den Hoppenstedt-Katalog „Besitz- und Beteiligungsverhältnisse in den neuen Bundesländern“ – die Herkunft der Anteilseigner von 4.717 Unternehmen untersucht. – Vgl. HOPPENSTEDT: Besitz- und Beteiligungsverhältnisse in den neuen Bundesländern. Darmstadt 1995.

Eigentum – über alle Wirtschaftsbereiche gerechnet – laut IAB-Befragung mit 27 Personen etwa dreimal und die in ausländischem Eigentum mit 37 Personen etwa viermal so groß wie die in Händen ostdeutscher Inhaber. Laut Hoppenstedt-Datenbank ist die durchschnittliche Größe der Betriebe westdeutscher Investoren im Produzierenden Gewerbe knapp viermal so hoch wie die der ostdeutschen Eigentümer. Mit Ausnahme des Bereiches Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden tritt dieser Unterschied in allen Branchen des Produzierenden Gewerbes auf.

Bezogen auf das Geschäftsvolumen im Durchschnitt je Betrieb, fallen die Unterschiede zwischen den verschiedenen Investorengruppen sogar noch etwas kräftiger aus. Über alle Bereiche betrachtet, ist laut IAB-Befragung das durchschnittliche Geschäftsvolumen der westdeutschen und ausländischen Investoren pro Betrieb knapp 7 mal so groß wie das der ostdeutschen Investoren. Die Betriebe in ausländischem Besitz dürften insbesondere im Produzierenden Gewerbe deutlich mehr umsetzen. Westdeutsche Investoren, insbesondere in der Chemischen Industrie sowie im Nahrungs- und Genussmittelgewerbe realisieren, laut Hoppenstedt-Datenbank sichtlich höhere Umsätze als ostdeutsche Eigentümer. Dagegen dürften die Betriebe im Bereich Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden im Mittel eher ähnlich hohe Umsätze erwirtschaften wie die Betriebe in ostdeutschem Besitz.

Verteilung des Stammkapitals nach Eigentümergruppen

Zwar ist die Gesamtgröße des Anlagevermögens im ostdeutschen Unternehmenssektor aus der amtlichen Statistik bekannt, nicht jedoch seine Verteilung unter den Besitzern. Eine Orientierungshilfe liefern neben den oben beschriebenen Eigentumsverhältnissen im Unternehmenssektor Angaben zum Stammkapital. Solche hält der Hoppenstedt-Katalog „Besitz- und Beteiligungsverhältnisse in den neuen Bundesländern“ bereit.¹⁶ Rechnet man die ausgewiesenen Angaben auf die Gesamtheit hoch,¹⁷ so

sind im günstigsten Falle 29 vH des Stammkapitals in Händen ostdeutscher Besitzer, 44 vH gehören westdeutschen und etwa 7 vH ausländischen Eigentümern. Die restlichen rund 20 vH sind öffentlichen Trägern zuzuordnen. Westdeutsches und ausländisches Eigentum dürften sich damit auf etwa die Hälfte des Stammkapitals erstrecken.

Diese Hochrechnung läßt jedoch die unterschiedlichen Relationen zwischen privatisierten und neu gegründeten Betrieben innerhalb der einzelnen Eigentümergruppen¹⁸ und die dahinter stehenden Kapitalverhältnisse außer acht. So verfügen die durch Verkauf an westdeutsche oder ausländische Investoren bzw. durch Management-Erwerb oder Rückübertragung entstandenen Betriebe in ostdeutschem Eigentum erwartungsgemäß wegen des bereits bestehenden Kapitalstockes in der Startphase über deutlich mehr Kapital als die meisten Neugründungen bzw. Handwerksbetriebe. Eine Hochrechnung¹⁹ der Verteilung des Stammkapitals unter Berücksichtigung der Anteile der verschiedenen Entstehungsformen ergibt, daß ostdeutsche Eigentümer einen Anteil am gesamten Stammkapital von etwa 22 vH, Westdeutsche und Ausländer von etwa 58 vH halten (vgl. Tabelle 2).

nauerer Erfassung der Neugründungen und Handwerksbetriebe – als Hochrechnungsbasis genutzt.

¹⁸ Laut Arbeitgeberbefragung des IAB von 1996 sind 36 vH der Betriebe in westdeutschem Eigentum durch Privatisierung entstanden, bei den Ostdeutschen 10 vH. Die kleinen Privatbetriebe aus der DDR und die Neugründungen halten dagegen bei den ostdeutschen Eigentümern einen Anteil von 87 vH, bei den westdeutschen Investoren von 59 vH.

¹⁹ Dabei ist unterstellt, daß das Stammkapital laut Konzernstruktur-Datenbank für die größeren, privatisierten Betriebe in westdeutschem Eigentum mit 740 validen Fällen ausreichend repräsentativ ist. Für die neu gegründeten westdeutschen Betriebe wurde die durchschnittliche Stammkapitalquote kleiner bis mittlerer westdeutscher Unternehmen aus dem Hoppenstedt-Katalog angenommen. Für die große Anzahl neu gegründeter bzw. handwerklich tätiger Betriebe in ostdeutscher Hand wurde eine Quote angesetzt, die der kleiner ostdeutscher Betriebe aus dem Hoppenstedt-Katalog entspricht. Für die privatisierten ostdeutschen wurde die Quote mittlerer und großer Betriebe aus dem Hoppenstedt-Katalog angenommen. Weiterhin wurde unterstellt, daß die Anteile der übrigen Eigentümergruppen (Ausländer und Öffentliche Hand) in der Hochrechnung des Stammkapitals erhalten bleiben.

¹⁶ In der Kombination von Herkunft der Eigentümer und eingebrachtem Stammkapital lagen für 3.086 Fälle des Produzierenden Gewerbes verwertbare Angaben vor.

¹⁷ Dabei wurden die Eigentümerstrukturen laut IAB nach Betrieben – wegen des aktuelleren Datums und der ge-

Tabelle 4:
Höhe und Verteilung des Bruttogrundvermögens der privaten Haushalte Ende 1993

Verkehrswert in DM	Haushalte			Verkehrswert		
	Anzahl in 1.000	Anteile		Insgesamt in Mio. DM	je Haushalt in DM	in vH
		in vH ^a	in vH ^b			
kein Grundvermögen 0 - 30.000 30.000 - 100.000 100.000 - 250.000 250.000 - 420.000 420.000 - 700.000 700.000 - 1.000000 über 1.000000 0 bis über 1.000000 ^a	Alte Bundesländer					
	14.333	-	49,5	-	-	-
	158	1,1	0,5	2.225	14.082	0,0
	423	2,9	1,5	29.127	68.858	0,5
	3.156	21,6	10,9	586.223	185.749	9,4
	6.148	42,1	21,3	2.031.305	330.401	32,6
	3.026	20,7	10,5	1.614.090	533.407	25,9
	939	6,4	3,2	774.989	825.334	12,5
	745	5,1	2,6	1.183.520	1.588.617	19,0
14.595	100,0	50,5	6.221.479	426.271	100,0	
<i>Insgesamt^b</i>	28.928		100,0	6.221.479	215.066	100,0
kein Grundvermögen 0 - 30.000 30.000 - 100.000 100.000 - 250.000 250.000 - 420.000 420.000 - 700.000 700.000 - 1.000000 über 1.000000 0 bis über 1.000000 ^a	Neue Bundesländer ^c					
	4.829	-	72,3	-	-	-
	245	13,2	3,7	3.434	14.016	0,9
	396	21,4	5,9	24.825	62.689	6,3
	633	34,2	9,5	110.875	175.158	28,4
	441	23,8	6,6	138.281	313.562	35,4
	93	5,0	1,4	48.661	523.237	12,4
	(16)	(0,9)	(0,2)	(13.548)	(846.750)	(3,5)
	(28)	(1,5)	(0,4)	(51.347)	(1.833.821)	(13,1)
1.853	100,0	27,7	390.971	211.030	100,0	
<i>Insgesamt^b</i>	6.682		100,0	390.971	58.521	100,0

^a Haushalte mit Grundvermögen. – ^b Alle Haushalte einschließlich der ohne Grundvermögen. – ^c Die Werte in Klammern deuten darauf hin, daß der Wert der Stichprobe durch seine geringe Besetzung unzureichend statistisch gesichert ist (relativer Standardfehler zwischen 10 und 20 vH).

Quelle: Statistisches Bundesamt: Fachserie 15 (EVS 1993), Heft 2; Berechnungen des IWH.

Grundvermögen der privaten Haushalte

Vierzig Jahre unterschiedlicher Entwicklung in den beiden Wirtschafts- und Gesellschaftssystemen zeigen sich besonders krass in der geringen Zahl der ostdeutschen Haushalte, die Grundvermögen besitzen. In den neuen Bundesländern besitzt rund jeder vierte Haushalt Grundvermögen²⁰, in Westdeutschland trifft dies auf gut jeden zweiten Haus-

halt zu. Gemessen am Wert des Grundvermögens, kamen 1993 auf einen Bevölkerungsanteil der neuen Bundesländer von 19 vH erst gut 6 vH des gesamtdeutschen Bestandes²¹.

²⁰ Zum Grundvermögen gehören Eigentumswohnungen, mit Ein- oder Mehrfamilienhäusern bebaute Grundstücke, unbebaute Grundstücke für Wohnzwecke und sonstige Gebäude wie Ferienwohnungen, Gartenlauben u.a., sofern es sich nicht um Teile des land- und forstwirtschaftlichen Vermögens oder des Betriebsvermögens handelt.

²¹ Quelle dieser Angaben ist die Einkommens- und Verbrauchsstichprobe (EVS) von 1993, mit der haushaltsbezogene Quoten in hoher Gliederungstiefe sowohl hinsichtlich des Vermögens als auch hinsichtlich sozio-ökonomischer Merkmale erhoben worden sind. Auf freiwilliger Basis wurden knapp 50.000 Haushalte (darunter rund 10.000 Haushalte in den neuen Bundesländern) in einem abschließenden Interview am Jahresende 1993 über Vermögen und Schulden befragt. Nicht berücksichtigt wurden Personen bzw. Haushalte in Anstalten und Gemeinschaftsunterkünften. Ebenso wurden Haushalte mit einem

Die Haushalte mit Grundvermögen verteilen sich zum überwiegenden Teil auf die untere Hälfte der Vermögensskala (vgl. Tabelle 4). Für jeden dritten ostdeutschen Haushalt, der 1993 über Grundvermögen verfügte, betrug der Verkehrswert bis zu 100.000 DM. Auf einen Immobilienbesitz mit einem Verkehrswert über 420.000 DM konnte nur rund jeder fünfzehnte Haushalt verweisen. Bezieht man alle ostdeutschen Haushalte in die Betrachtung ein, so bedeutet dies, daß lediglich 2 vH aller Haushalte ein Grundvermögen in dieser Höhe besaßen und damit zugleich über gut 30 vH des Gesamtbestandes an Grundvermögen verfügten. In Westdeutschland konnten gut 16 vH der Haushalte auf ein Grundvermögen mit einem Verkehrswert über 420.000 DM verweisen. Fast ein Drittel des gesamten Grundvermögens war im Besitz von knapp 6 vH aller Haushalte. Im Durchschnitt je Haushalt entsprach das Grundvermögen in Ostdeutschland einem Viertel des Wertes in den alten Bundesländern.

Bei deutlich niedrigerer Durchschnittsgröße scheint die Konzentration des Grundvermögens in Ostdeutschland stärker als in den alten Bundesländern ausgeprägt zu sein (vgl. Abbildung 1). Der Gini-Koeffizient²² betrug 0,46 für Haushalte mit Grundvermögen in den neuen Ländern, während er in den alten Ländern 0,34 ausmachte. Für alle Haushalte nahm er den Wert von 0,85 für die neuen Länder gegenüber 0,67 für das frühere Bundesgebiet an.

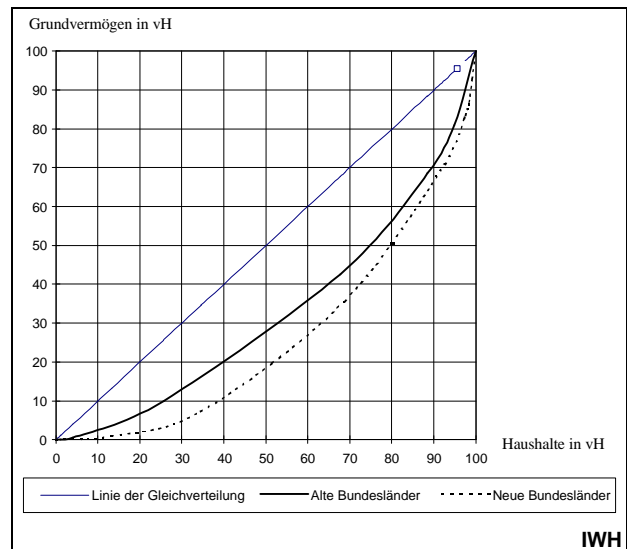
Eine entscheidende Determinante für den Besitz von Grundvermögen ist die Einkommenslage des Haushalts. Mit zunehmendem monatlichen Haushaltsnettoeinkommen steigt die Eigentumsquote, d.h. der Anteil der Eigentümerhaushalte an den Haushalten insgesamt, spürbar an. So ist sie bei Haushalten mit einem monatlichen Haushaltsnettoeinkommen über 7.500 DM um das Fünffache höher als in solchen mit einem Monatseinkommen unter 1.600 DM (vgl. Abbildung 2).

monatlichem Nettoeinkommen von 35.000 DM und mehr (die im allgemeinen besonders vermögend sind) nicht in die Befragung einbezogen. Dadurch sind die Angaben insbesondere für die alten Bundesländer in den oberen Vermögensklassen eher unterbewertet.

²² Mit dem Gini-Koeffizienten wird die Konzentration einer Verteilung gemessen. Er kann einen Wert zwischen 0 (Fall der Gleichverteilung) und 1 (Fall der vollständigen Ungleichverteilung) annehmen.

Abbildung 1:

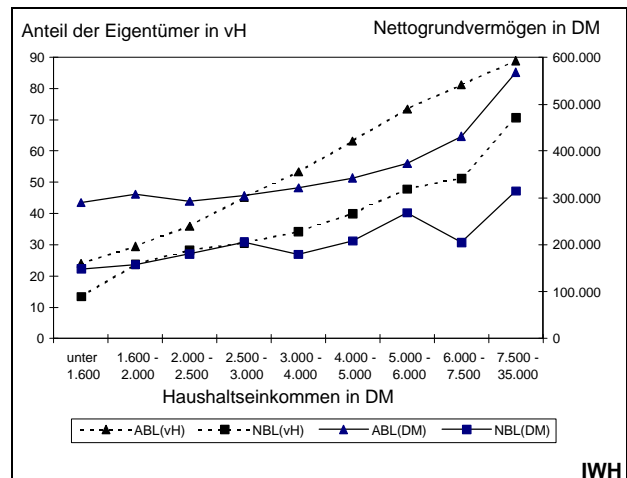
Lorenzkurve der Verteilung des Bruttogrundvermögens für Haushalte mit Grundvermögen



Quelle: Statistisches Bundesamt: Fachserie 15 (EVS 1993), Heft 2; Berechnungen des IWH.

Abbildung 2:

Eigentumsquote und Nettogrundvermögen nach dem monatlichen Haushaltsnettoeinkommen Ende 1993

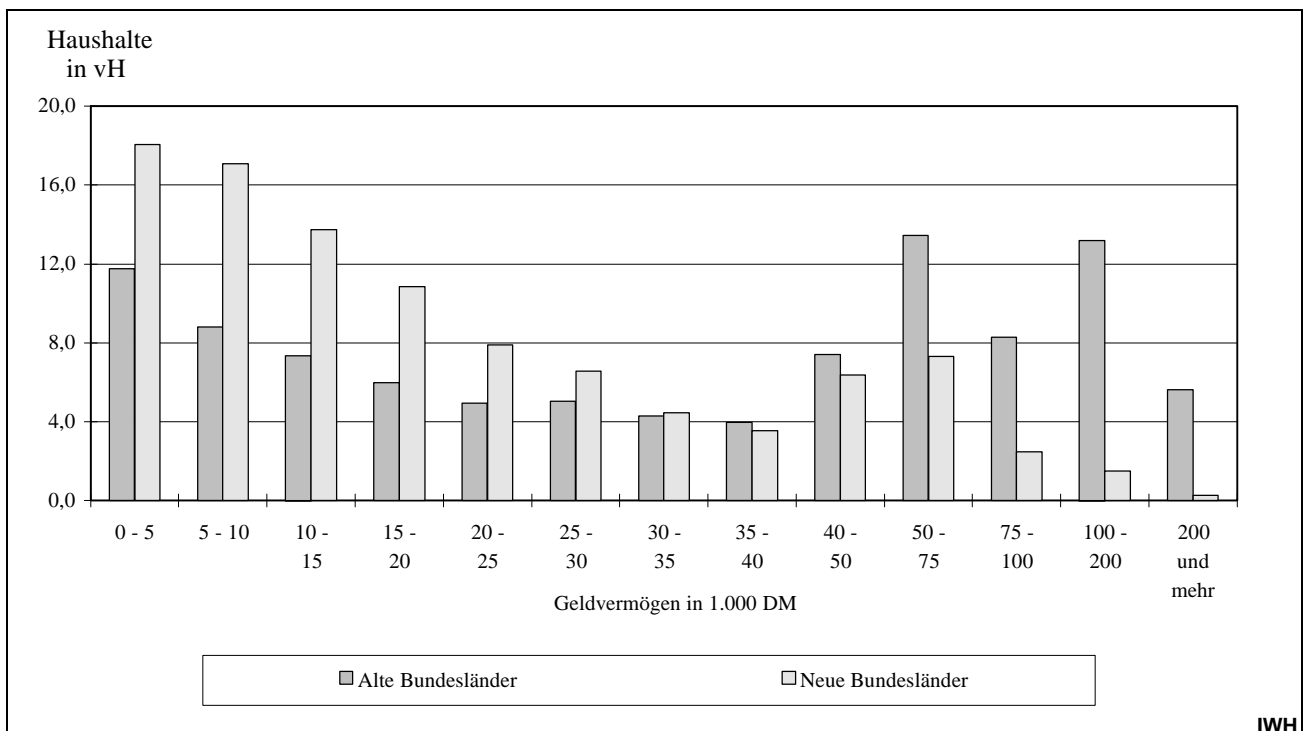


Quelle: Statistisches Bundesamt: Fachserie 15 (EVS 1993), Heft 2; Berechnungen des IWH.

Über eine wesentliche Komponente des Grundvermögens, das Wohneigentum, gibt die Gebäude- und Wohnungszählung²³ für 1995 Auskunft. In-

²³ Die Gebäude- und Wohnungszählung zum 30. September 1995 wurde als Totalzählung in den fünf neuen Ländern und im Ostteil Berlins durchgeführt. Die Ergebnisse dieser Erhebung basieren auf Angaben der Gebäudeeigentümer und geben unter anderem Einblick in die

Abbildung 3:
Verteilung der privaten Haushalte nach dem Bruttogeldvermögen Ende 1993



Quelle: Statistisches Bundesamt: Fachserie 15 (EVS 1993), Heft 2; Berechnungen des IWH.

folge der massiven öffentlichen Förderung des Wohnungsbaus in den neuen Bundesländern ist der Eigentumsanteil von Privatpersonen am gesamten Wohnungsbestand – nach der Halbierung zu DDR-Zeiten – 1995 gegenüber 1990 von 41 auf 47 vH kräftig angestiegen. Der Anteil der Haushalte mit selbstgenutztem Wohneigentum bleibt aber mit 27 vH noch niedrig. Das vermietete Wohneigentum von Privatpersonen, das rund 20 vH des Wohnungsbestandes ausmacht, besitzen etwa zu zwei Dritteln Personen mit Wohnsitz außerhalb der neuen Bundesländer.

Geldvermögen der privaten Haushalte

Ein wesentlicher Teil des Vermögens der privaten Haushalte besteht aus Geldanlagen, sei es auf dem Sparbuch, als Aktien oder Versicherungen. Das Geldvermögen der privaten Haushalte in den neuen Bundesländern ist gegenüber dem Bestand im 2. Halbjahr 1990 bis Ende 1996 auf das 2,5fache angestiegen. Dazu beigetragen haben vor allem die kräftige Erhöhung der verfügbaren Haushaltseinkommen und die starke Ersparnisbildung in den

ostdeutschen Haushalten. Gemessen am Durchschnitt der westdeutschen Haushalte, entsprach das Geldvermögen eines ostdeutschen Haushalts Ende 1993 gut einem Drittel. Der Rückstand der neuen Bundesländer im Bereich der Geldvermögen beruht hauptsächlich auf den geringen Möglichkeiten zur Vermögensbildung in Ostdeutschland vor 1990 und dem damit verbundenen niedrigen Ausgangsniveau der Geldvermögen von gut 134 Mrd. DM zu Beginn der Währungs-, Wirtschafts- und Sozialunion.

Die Verteilung der ostdeutschen Haushalte nach Geldvermögensklassen zeigt erwartungsgemäß mit steigender Vermögensklasse eine fallende Besetzung durch die Haushalte. Ende 1993 besaß die Hälfte der ostdeutschen Privathaushalte ein Geldvermögen bis zu 15.000 DM und knapp 2 vH der Haushalte verfügten über mehr als 100.000 DM (vgl. Abbildung 3).

Die Konzentration des Geldvermögens war trotz des niedrigeren Durchschnittswertes Ende 1993 in Ostdeutschland schon beinahe so stark ausgeprägt wie in Westdeutschland. Dies überrascht nicht, denn eine deutliche Konzentration des Geldes auf

Eigentumsverhältnisse an Gebäuden und Wohnungen zum Stichtag der Befragung.

Tabelle 5:

Nettogeldvermögen^a in Haushalten von Erwerbstätigen und Rentnern Ende 1993 nach dem Haushaltsnettoeinkommen

Monatliches Nettoeinkommen der Haushalte ^b	Haushalte von					
	Insgesamt		Erwerbstätigen		Rentnern	
	Alte Bundesländer	Neue Bundesländer ^b	Alte Bundesländer	Neue Bundesländer ^c	Alte Bundesländer	Neue Bundesländer ^b
Verteilung aller Haushalte nach Einkommensgruppen in vH						
unter 1.600 DM	14,8	26,8	4,1	9,1	24,9	53,0
1.600 - 2.000 DM	8,8	12,0	5,1	8,7	15,6	16,8
2.000 - 2.500 DM	14,2	15,9	12,2	13,7	19,9	15,5
2.500 - 3.000 DM	11,1	11,7	11,2	14,0	12,4	7,1
3.000 - 4.000 DM	18,2	17,8	21,0	27,1	15,0	5,0
4.000 - 5.000 DM	13,1	9,5	17,7	16,0	6,1	(1,7)
5.000 - 7.500 DM ^e	14,6	5,9	20,7	10,5	6,0	- ^d
7.500 - 35.000 DM	5,2	(0,5)	8,0	(0,9)		
<i>Insgesamt</i>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Durchschnittliches Nettogeldvermögen in DM						
unter 1.600 DM	21.349	11.674	21.022	12.397	25.648	13.345
1.600 - 2.000 DM	27.717	15.361	18.739	14.359	35.323	17.691
2.000 - 2.500 DM	39.146	20.167	34.533	16.184	45.740	23.664
2.500 - 3.000 DM	48.389	21.530	42.947	18.073	56.899	28.984
3.000 - 4.000 DM	58.313	26.197	54.122	24.483	68.594	29.839
4.000 - 5.000 DM	70.872	32.395	65.784	31.025	88.468	(51.338)
5.000 - 7.500 DM ^e	102.446	45.979	96.927	45.704	144.019	-
7.500 - 35.000 DM	193.438	(74.542)	191.033	(63.655)		
<i>Insgesamt</i>	62.767	21.701	70.060	24.405	52.459	18.603

^a Bruttogeldvermögen abzüglich der Restschuld auf Konsumentenkredit. – ^b Selbsteinstufung der Haushalte vom Januar 1993; ohne Landwirte. – ^c Die Werte in Klammern deuten darauf hin, daß der Wert der Stichprobe durch seine geringe Besetzung unzureichend statistisch gesichert ist (relativer Standardfehler zwischen 10 und 20 vH). – ^d Bei einem Standardfehler von über 20 vH wird auf einen Nachweis verzichtet. – ^e Für die Rentnerhaushalte ist diese Einkommensgruppe von 5.000 bis 35.000 definiert.

Quelle: Statistisches Bundesamt: Fachserie 15 (EVS 1993), Heft 2; Sonderauszählung des Statistischen Bundesamtes (unveröffentlichtes Material); Berechnungen des IWH.

Sparkonten gab es schon in der DDR.²⁴ In Ostdeutschland besaß 1993 die einkommensschwächere Hälfte der Haushalte nur rund 15 vH, aber 4 vH der Haushalte am oberen Ende der Vermögensskala kamen auf knapp 20 vH des gesamten Bruttogeldvermögens. Der Gini-Koeffizient hat Ende 1993 in Ostdeutschland einen Wert von 0,51, in Westdeutschland dagegen von 0,58 erreicht.

Das Geldvermögen ist eng positiv korreliert mit dem Haushaltsnettoeinkommen. Mit steigenden

Einkommen steigt sowohl der Anteil der Haushalte mit Geldvermögen als auch die Höhe der Geldvermögen. Rentnerhaushalte besitzen, verglichen mit Haushalten von Erwerbstätigen in der gleichen Haushaltsnettoeinkommensgruppe, ein höheres Geldvermögen (vgl. Tabelle 5). Dies ist in den alten wie in den neuen Bundesländern zu beobachten. Ursache dafür ist zum einen der längere Zeitraum für das Ansparen, der zu diesem Vermögensbetrag führte, und zum anderen das im allgemeinen höhere Niveau der früheren Erwerbseinkommen dieser Rentnerhaushalte.

Der Vergleich der Höhe der Nettogeldvermögen in Abhängigkeit von der Höhe der monatlichen Haushaltsnettoeinkommen macht deutlich, daß der

²⁴ In der DDR wiesen fast 60 vH der Sparkonten einen Sparbetrag unter 2.500 Mark aus, enthielten aber nur knapp 5 vH des gesamten Sparbestandes. Dagegen war auf gut 10 vH der Konten mit mehr als 20.000 Mark fast 60 vH des Sparbestandes konzentriert.

Abstand der Geldvermögen der privaten Haushalte zwischen den neuen und alten Bundesländern mit höherem Haushaltseinkommen absolut und auch relativ zunimmt.

Fazit

Die Bevölkerung in den neuen Bundesländern hat stärker am Umbau der Wirtschaft teilgenommen als es die Privatisierung durch die Treuhandanstalt erwarten ließ. Infolge des regen Gründungsgeschehens befinden sich rund vier Fünftel aller Betriebe in ostdeutschem Eigentum, 14 vH gehören westdeutschen oder ausländischen Investoren und 5 vH sind Eigentum von Bund, Ländern oder Gemeinden. In den Unternehmen ostdeutscher Inhaber arbeitet etwa die Hälfte aller Beschäftigten. Beim Geschäftsvolumen liegt ihr Anteil mit einem Drittel geringfügig unter dem der Nichtgebietsansässigen. Im Produzierenden Gewerbe sprechen die Größenverhältnisse deutlicher zugunsten westdeutscher und ausländischer Investoren als in der Gesamtwirtschaft: Ostdeutsche Eigentümer realisieren zwei Fünftel, westdeutsche und ausländische Investoren reichlich die Hälfte des gesamten Geschäftsvolu-

mens. Beim Stammkapital ist das Übergewicht der westdeutschen und ausländischen Eigentümer infolge des Aufbaus moderner Produktionsstätten mit kapitalintensiven Arbeitsplätzen noch etwas spürbarer.

Auch die Vermögensverhältnisse der privaten Haushalte haben sich seit der Vereinigung sichtlich gewandelt. Die Geldvermögen sind auf das Zweieinhalbfache angestiegen. Jeder vierte Haushalt besitzt Grundvermögen. Es konzentriert sich deutlich auf die oberen Einkommensgruppen, so daß 1993 lediglich 2 vH aller Haushalte gut 30 vH des gesamten Grundvermögens auf sich vereinen. Vor allem im Gefolge des Wohnungsneubaus stieg seit der Vereinigung der Anteil des Eigentums natürlicher Personen am Wohnungsbestand um 6 Prozentpunkte auf 47 vH, der Anteil des selbstgenutzten Wohneigentums allerdings nur von 24 vH auf 27 vH.

Ruth Grunert (rgr@iwh.uni-halle.de)

Brigitte Loose (blo@iwh.uni-halle.de)

Udo Ludwig (ldw@iwh.uni-halle.de)

Hohe Erwerbsbereitschaft ostdeutscher Frauen unabhängig vom Einkommensniveau

Die Erwerbsneigung der Frauen in den neuen Bundesländern ist im nationalen und internationalen Maßstab sehr hoch. Als Ursache dafür kommt zum einen ein tradiertes Erwerbsverhalten in Betracht, das durch die starke Stellung der Frau im Berufsleben der früheren DDR geprägt ist. Zum anderen ist aber auch die Tatsache des relativ niedrigen Einkommensniveaus in den neuen Bundesländern zu berücksichtigen. Auf der Basis eines mikroökonomischen Arbeitsangebotsmodells läßt sich jedoch zeigen, daß finanzielle Erwägungen zumindest in der Vergangenheit praktisch keinen Einfluß auf die Erwerbsbereitschaft ostdeutscher Frauen ausgeübt haben. Darin unterscheiden sich die Schätzergebnisse deutlich von zahlreichen Untersuchungen für andere Industrieländer. Während üblicherweise zwischen Einkommen und Erwerbsbereitschaft ein enger Zusammenhang

besteht, ist die Erwerbsneigung ostdeutscher Frauen nach den vorliegenden Ergebnissen weitgehend unabhängig vom Einkommensniveau. Das spricht für die These, daß Erwerbsarbeit in den neuen Ländern nach wie vor eine hohe soziale Wertigkeit hat. Die in der Vergangenheit stark subventionierten Kinderbetreuungseinrichtungen dürften dabei allerdings eine wichtige Voraussetzung gewesen sein.

Seit 1993 stabil hohe Erwerbsneigung ostdeutscher Frauen

Nach einer kurzen Anpassungsreaktion auf die institutionellen und ökonomischen Rahmenbedingungen der Bundesrepublik hat sich die Erwerbsbeteiligung ostdeutscher Frauen seit 1993 auf einem im Vergleich zum Westen des Landes hohen Niveau stabilisiert. Die überdurchschnittlich hohe Erwerbs-

neigung spiegelt sich in den Erwerbsquoten²⁵ wider. So liegt die Frauenerwerbsquote beispielsweise um fast 14 Prozentpunkte über derjenigen in Westdeutschland (vgl. Tabelle 1).

Tabelle 1:

Erwerbsquoten von Frauen im erwerbsfähigen Alter (15 bis 65 Jahre) in Ost- und Westdeutschland
- in vH -

Jahr	Ostdeutschland	Westdeutschland
1991	77,2	58,4
1992	74,8	59,5
1993	73,3	59,6
1994	73,8	60,0
1995	73,9	59,9
1996	73,3	59,7

Quelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie 1, Reihe 4.1.1.

Über die Motivation der ostdeutschen Frauen zum relativ starken Interesse am Erwerbsleben gibt es zwei Hauptthesen: Einerseits wird darauf verwiesen, daß sich die Frauen in den neuen Bundesländern stärker über ihre Berufstätigkeit definieren. Auf der anderen Seite gibt es das Argument der geringeren Haushaltseinkommen, die oftmals einen zweiten Verdienner notwendig bzw. die Frau zur Alleinverdienerin machen.

Das ökonometrische Modell

Die individuellen Determinanten von Erwerbsentscheidungen lassen sich mit Hilfe eines mikro-ökonometrischen Arbeitsangebotsmodells ermitteln. Dies erfolgt in Form einer Regression mit dem Erwerbstätigkeitsstatus als endogener Variable und Merkmalen zum individuellen Haushaltskontext der Frauen als Einflußgrößen.

Die Besonderheit des hier gewählten Ansatzes besteht darin, daß der Einfluß einzelner Merkmale nicht wie sonst üblich durch einen einzigen Parameter erfaßt wird, sondern durch eine niveaunabhängige Parameterfunktion. Dadurch kann auf Annahmen über die Art des funktionalen Zusammenhangs zwischen abhängiger und unabhängigen Variablen verzichtet werden (siehe Kasten).

²⁵ Die Erwerbsquote wird als statistisches Konstrukt für die hier synonym verwendeten Begriffe Erwerbsbeteiligung und Erwerbsneigung benutzt. Sie bezeichnet den Anteil von Frauen, die entweder erwerbstätig oder auf der Arbeitssuche sind, bezogen auf alle Frauen im erwerbsfähigen Alter von 15-65 Jahren.

Methodische Anmerkungen

Es handelt sich um eine multivariate Regressionsanalyse mit der abhängigen (dichotomen) Variable Y = Erwerbstätigkeitsstatus. Als unabhängige Variablen X_j sind einbezogen: Alter, Stundenlohn, Bildungsstand, Preis fürs Wohnen, regionale Arbeitslosenquote, Kinderzahl, Erwerbseinkommen des Ehepartners, anderes Haushaltseinkommen. Verwendet wurde ein semiparametrisches Generalisiertes Additives Modell (GAM) der Form:

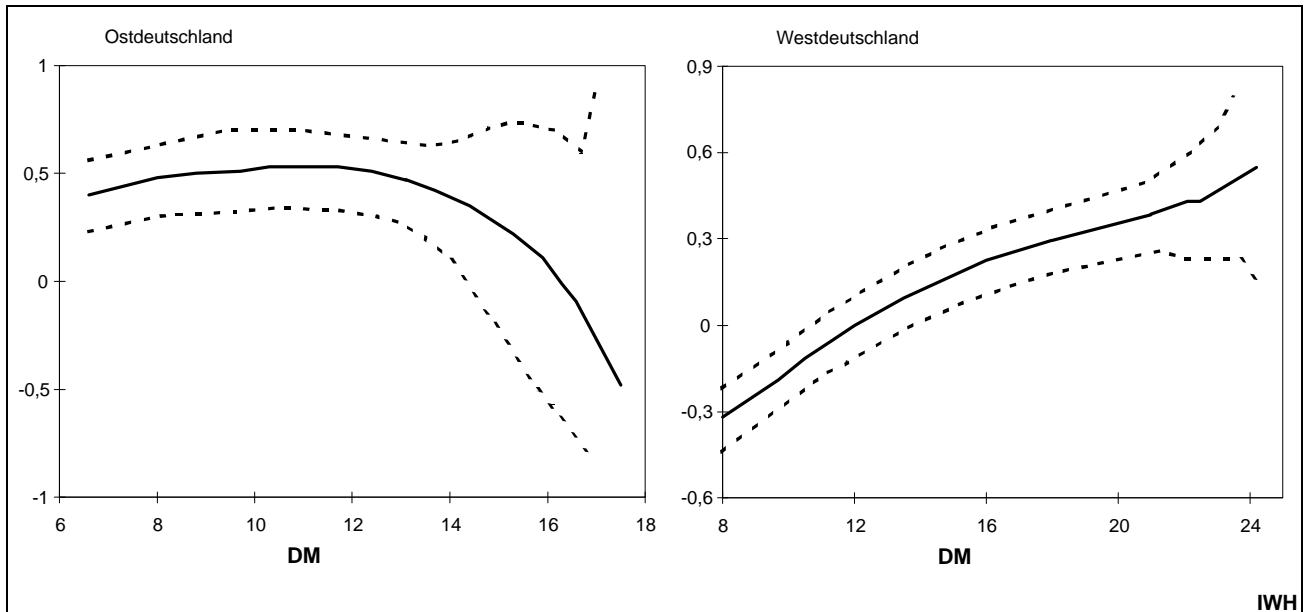
$$m(x) = E(Y|X = x) = G\left(c + \sum_{j=1}^p g_j(X_j)\right).$$

Dieses besteht aus einer parametrischen Linkfunktion G (in diesem Falle die Verteilungsfunktion der Normalverteilung) und den nicht-parametrisch bestimmten Funktionen g_j . Jede dieser Funktionen g_j bestimmt den Zusammenhang eines der Einflußfaktoren auf die Erwerbsentscheidung unter der Voraussetzung, daß alle anderen Einflüsse konstant gehalten werden. Das Modell ist analog zu einem PROBIT-Modell aufgebaut. Im Unterschied zu diesem werden hier jedoch keine Parameter b für lineare Funktionen geschätzt. Statt dessen erfolgt die Schätzung der additiven Funktionen g_j durch nichtparametrische Verfahren. Dies hat den Vorteil, daß keine Annahme über die Art des funktionalen Zusammenhangs getroffen werden muß und vermeidet damit irreführende Ergebnisse bei fehlspezifizierten Modellen. Allerdings müssen auch hier wie bei einer OLS-Regression die einzelnen Einflußfaktoren additiv separabel sein. Die Bestimmung der nichtparametrischen Funktionen wurde mit einem multivariaten Nadaraya-Watson-Kernschätzer durchgeführt.^a

^a Die zugrundeliegende Arbeit wird demnächst vorgestellt in: KEMPE, W.: Labor Supply Decisions in Germany – A Semiparametric Regression Analysis, in: BALDERJAHN, I.; MATHAR, R.; SCHADER, M.: Data Highways and Information Flooding, a Challenge for Classification and Data Analysis. Springer-Verlag. Eine etwas ausführlichere Beschreibung ist nachzulesen in: KEMPE, W.: Das Arbeitsangebot verheirateter Frauen in den neuen und alten Bundesländern – Eine semiparametrische Regressionsanalyse, erschienen u.a. als Discussion Paper 3/97 des Sonderforschungsbereiches 373 „Quantifikation und Simulation ökonomischer Prozesse“ an der Humboldt-Universität zu Berlin.

Abbildung 1:

Die Erwerbsneigung ost- und westdeutscher Frauen in Abhängigkeit von ihrem potentiellen Nettostundenlohn
- in DM -



Quelle: Sozio-ökonomischen Panel; eigene Berechnungen.

Im folgenden werden die Resultate dieser ökonomischen Querschnittsuntersuchung auf Basis von Daten des Sozio-ökonomischen Panels (SOEP)²⁶ von 1993 vorgestellt.²⁷

Aufgrund des gewählten Verfahrens werden die Ergebnisse in grafischer Form präsentiert. Die mittlere Linie jeder Grafik gibt den niveaubhängigen Einfluß auf die Erwerbsneigung wieder. Die Erwerbsneigung selbst ist als latente Variable spezifiziert, deren Werte skaleninvariant ermittelt werden, so daß deren Niveau keinen Informationsgehalt besitzt. Lediglich die Null-Schranke ist relevant. Ein ansteigender Verlauf der Parameterfunktion besagt, daß mit steigendem Niveau des betreffenden Merkmals ein Anstieg der Erwerbsneigung einher-

geht.²⁸ Die darunter- und darüberliegenden Linien (gestrichelt) markieren die Grenze des Bereiches, in dem sich mit 90prozentiger Sicherheit die wahre Erwerbsneigung bewegt (punktweise Konfidenzintervalle) und geben damit Auskunft über die statistische Signifikanz des Verlaufs der Parameterfunktion.

Um die Schätzergebnisse beurteilen zu können, ist als Referenzschätzung ein Vergleich mit westdeutschen Ergebnissen für ein analoges Sample gegenübergestellt. Aufgrund der Skalierungsproblematik sind dafür jedoch lediglich die Verlaufsformen relevant. Ein Niveauvergleich ist dagegen unzulässig.

Finanzielle Determinanten spielen im Osten kaum eine Rolle

Die Ergebnisse lassen große Unterschiede bezüglich der Erwerbsneigung zwischen den Frauen in beiden Teilen Deutschlands zutage treten. In Abbildung 1 wird die Rolle des Stundenlohns für die Erwerbsentscheidung der Frauen dokumentiert. Hier ist zu erwarten, daß bei ökonomisch rationalem

²⁶ Das SOEP ist eine repräsentative, jährlich durchgeführte Haushalts- und Personenbefragung und wird seit 1984 in Westdeutschland und seit Juni 1990 auch in Ostdeutschland durchgeführt. Für Details zum SOEP vgl. DEUTSCHES INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG (DIW): Desktop Companion to the German Socio Economic Panel Study (GSOEP). Berlin, 1996.

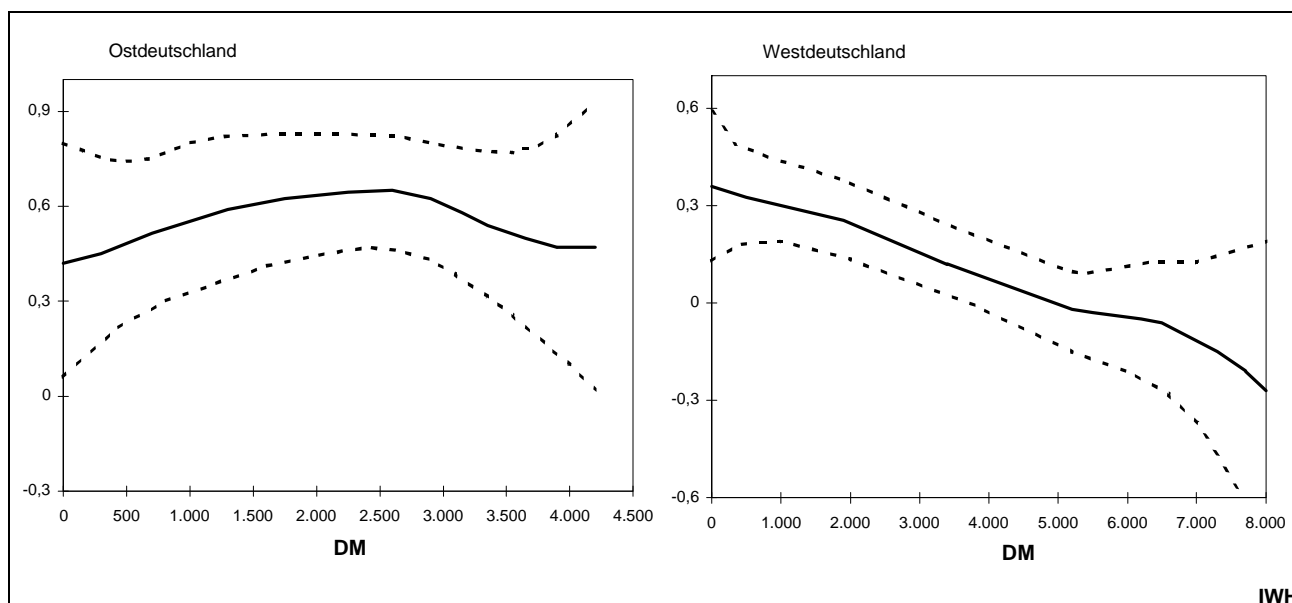
²⁷ Die Analyse basiert auf der Befragungswelle von 1993, um einen regionalen Konjunkturindikator in die Analyse einfließen lassen zu können. Spätere Befragungswellen enthalten keine Angaben mehr zur regionalen Herkunft der Personen. Da die Erwerbstätigenstruktur seitdem keine starken Veränderungen erfahren hat, können die Resultate als auch heute gültig angesehen werden.

²⁸ Erwerbstätige Frauen haben im Schätzverfahren den Wert $Y = 1$ zugewiesen bekommen, nichterwerbstätige Frauen den Wert $Y = 0$.

Abbildung 2:

Die Erwerbsneigung ost- und westdeutscher Frauen in Abhängigkeit vom monatlichen Erwerbseinkommen ihrer Ehemänner

- in DM -



Quelle: Sozio-ökonomischen Panel; eigene Berechnungen.

Verhalten Frauen, die einen hohen Lohn erzielen können, eher zur Aufnahme einer Erwerbstätigkeit neigen als Geringverdienende. Nichterwerbstätige Frauen werden in dieser Grafik mit ihren potentiellen Löhnen berücksichtigt, die mit Hilfe einer Lohnfunktion geschätzt werden.²⁹

Die beobachtete Stichprobe aus den alten Bundesländern bestätigt dieses theoretisch zu erwartende Ergebnis. Die Funktion ist mit steigendem Stundenlohn streng monoton steigend, die relativ engen Konfidenzintervalle zeigen an, daß dieser Zusammenhang auch statistisch signifikant ist. Im Gegensatz dazu steht das Resultat für das ostdeutsche Sample. Die Erwerbsneigung liegt schon bei geringen Löhnen hoch und steigt bis zu den mittleren Einkommen nur schwach an. Im oberen Lohnbereich sinkt die Erwerbsneigung zwar ab, doch ist dieser Zusammenhang statistisch nicht signifikant. Die Fallzahlen sind dort gering und die Konfidenz-

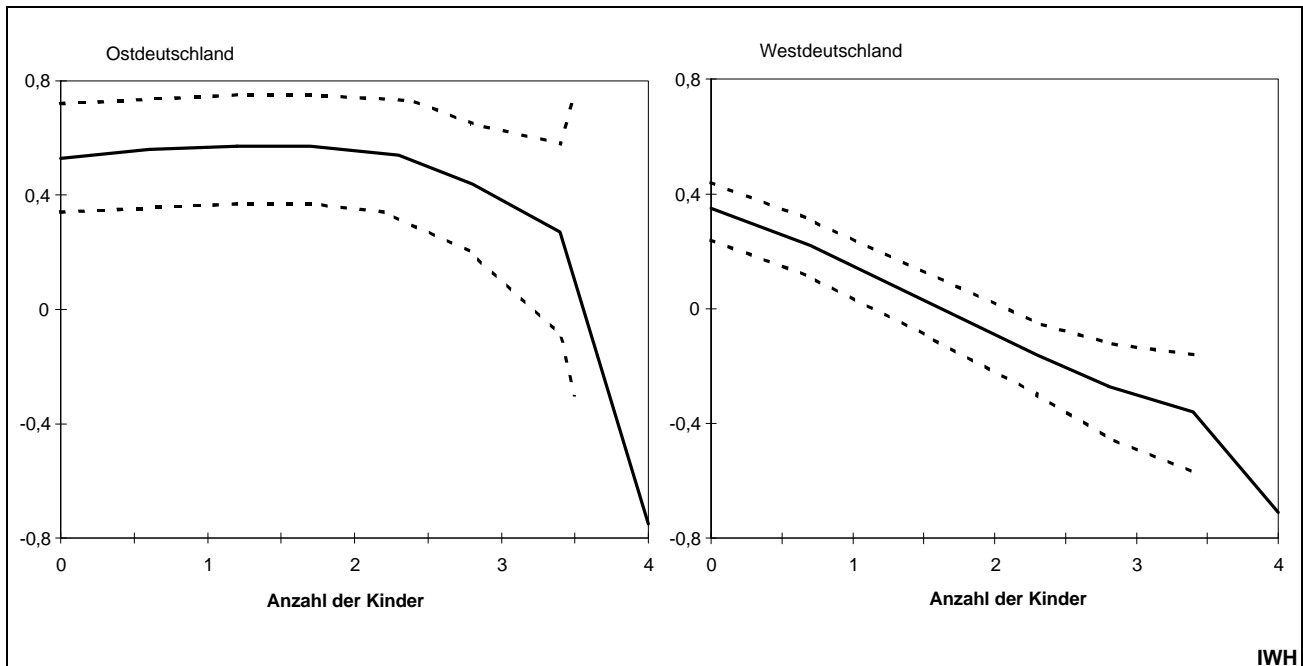
intervalle weiten sich stark. Zusammenfassend muß festgestellt werden, daß eine Gerade mit dem Anstieg Null zwischen die Konfidenzintervalle paßt, d.h., daß es keinen Zusammenhang zwischen den Variablen Lohn und Erwerbstätigkeitsstatus gibt. Dies bedeutet nun, daß der Lohn keine Rolle spielt für die Entscheidung der Frauen, Arbeit anzubieten.

Das Bild wird bestätigt bei Betrachtung des Einkommens des Ehemannes (vgl. Abbildung 2). Für den Westen Deutschlands läßt sich beobachten, daß mit steigendem Einkommen des Partners die Erwerbsbeteiligung der Frauen deutlich zurückgeht. Dieser Zusammenhang ist signifikant. In den neuen Bundesländern liegt die Erwerbsbeteiligung der Frauen wieder hoch, unabhängig vom Verdienst des Ehegatten. Es ist eher ein leichtes Ansteigen der Erwerbsneigung (im Gebiet der meisten Beobachtungen) bei steigendem Einkommen des Mannes zu erkennen. Eine mögliche Interpretation dafür wäre, daß die Ehepartner häufig derselben sozialen Schicht angehören und ein ähnliches Verhalten an den Tag legen. Jedoch ist dies (angesichts der Breite der Konfidenzintervalle) nicht als signifikant anzusehen. Auch hier gilt also: das Arbeitsangebotsverhalten der ostdeutschen Frauen ist unabhängig von

²⁹ Hierbei besteht ein typisches Problem einer Selektionsverzerrung, da sich die Gruppe der erwerbstätigen Frauen von den nichterwerbstätigen systematisch unterscheiden können. Diese wird mit Hilfe einer Heckman-Korrektur ausgeglichen. Die hier präsentierten Stundenlöhne sind für alle Frauen die selektionskorrigierten potentiell erreichbaren Einkommen, die sich aus den individuellen Merkmalen ergeben.

Abbildung 3:

Die Erwerbsneigung ost- und westdeutscher Frauen in Abhängigkeit von der Zahl ihrer im Haushalt lebenden Kinder unter 16 Jahren



Quelle: Sozio-ökonomischen Panel; eigene Berechnungen.

der finanziellen Einkommenssituation des Ehepartners.

Kinder sind kein Hinderungsgrund für Erwerbstätigkeit

Die bekannten Unterschiede in der Einstellung von Frauen mit Kindern zur Berufstätigkeit werden auch praktisch realisiert (vgl. Abbildung 3).³⁰ Im Westen herrscht ein streng negativer Zusammenhang zwischen der Erwerbstätigkeit von Frauen und dem Vorhandensein und der Zahl von Kindern im Haushalt. Im Gegensatz dazu gehen Frauen in Ostdeutschland einer Berufstätigkeit nach, unabhängig davon, ob keine Kinder oder zwei Kinder im Haushalt zu versorgen sind. Die Versorgungsdichte mit Kinderbetreuungseinrichtungen ist auch heute noch deutlich größer als im Westen der Republik und wird auch meist kostengünstiger von den Kommunen bereitgestellt. Die gesellschaftliche Akzeptanz eines solchen Verhaltens ist wesentlich höher und

die Sozialisationswirkung der vorschulischen Einrichtungen wird allgemein anerkannt.³¹ Nicht zuletzt das Vorhandensein von mehreren Kindern führt oft zur Notwendigkeit eines zweiten Verdieners. Erst bei drei und mehr Kindern sinkt die Erwerbsneigung ab. Die Fallzahlen sind aber so gering, daß dieser Zusammenhang nicht mehr statistisch signifikant nachgewiesen werden kann.

Hohe Bildungsabschlüsse sind ein weiteres Motiv für die Bereitschaft zur Aufnahme einer Erwerbstätigkeit. Als Indikator für das Bildungsniveau wird hier die kumulierte Ausbildungsdauer für die tatsächlich erworbenen Schul- und Berufsabschlüsse verwendet. Im Referenzgebiet Westdeutschland steigt tatsächlich mit zunehmender Bildungsdauer die Erwerbsbeteiligung bei den Frauen an. Aufgrund der geringen Fallzahlen werden die Konfidenzintervalle bei Frauen mit Hochschulabschluß allerdings sehr breit und damit der Trend unsicher (vgl. Abbildung 4). Bei der Betrachtung der

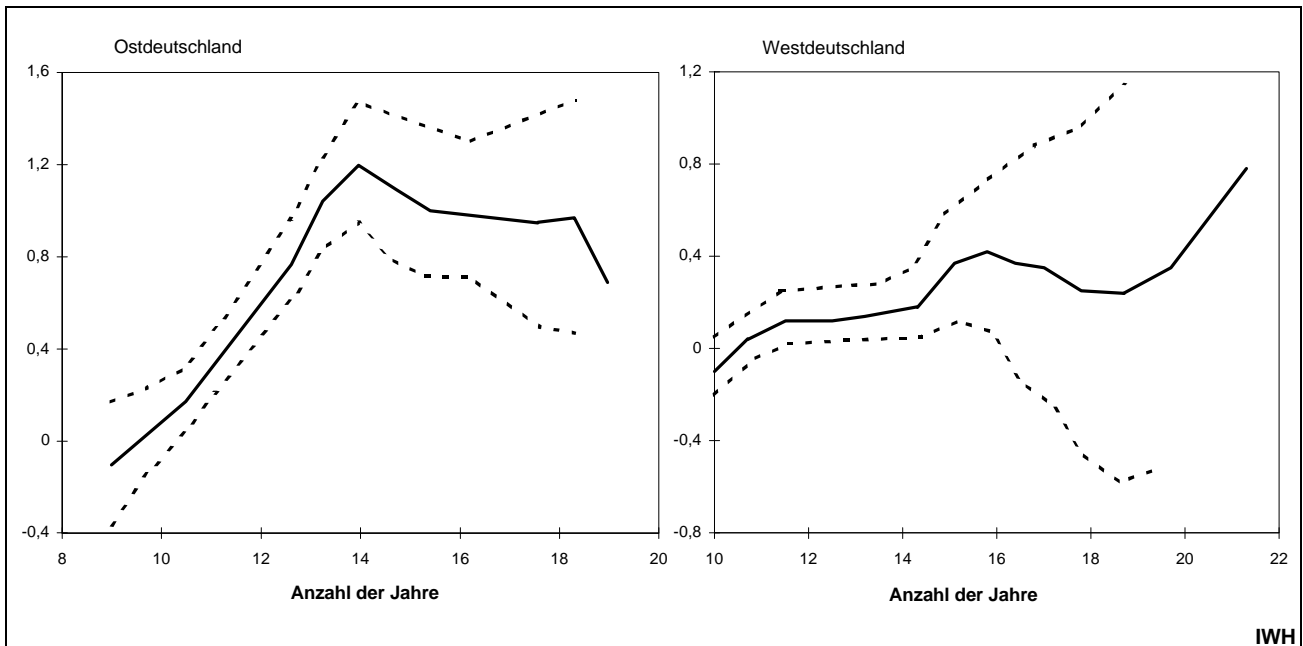
³⁰ Diese wird in den neuen Bundesländern wesentlich stärker befürwortet als in Westdeutschland, vgl. HÜLSER, O.: Frauenerwerbstätigkeit im Transformationsprozeß der deutschen Vereinigung. Ein Ost-West-Vergleich zu den Bedingungen der Erwerbstätigkeit von Frauen im geteilten und vereinigten Deutschland, BeitrAB 194, IAB, 1996.

³¹ Zur Situation und zur Rolle von Kinderbetreuungseinrichtungen vgl. SPIESS, C. K., WAGNER, G.: Außerhäusige Kinderbetreuung in Deutschland – Institutionenanalyse des Status quo und ein Reformvorschlag, Diskussionspapier 97-02, Fakultät für Sozialwissenschaft, Ruhr-Universität Bochum, 1997.

Abbildung 4:

Die Erwerbsneigung ost- und westdeutscher Frauen in Abhängigkeit von ihrer in Schul- und Berufsausbildung investierten Zeit

- in Jahren -



Quelle: Sozio-ökonomischen Panel; eigene Berechnungen.

Kurve für Ostdeutschland fällt auf, daß die Variable Bildungsstand einen starken Einfluß auf die Entscheidung für eine Berufstätigkeit ausübt. Anders als bei den Einkommensvariablen findet sich hier also eine Übereinstimmung mit ökonomisch begründeten Erwartungen. Frauen, die über geringe Schulabschlüsse und keine abgeschlossene Berufsausbildung verfügen, sind nur in geringem Maße berufstätig. Dagegen sind Berufs- und Fachschulabschlüsse auch starke Motivation für die Aufnahme einer Erwerbstätigkeit. Bei Frauen mit Hochschulabschluß sinkt die Kurve wieder leicht ab, bei allerdings deutlich breiteren Konfidenzintervallen. Hier dürfte der Effekt der Entwertung von formal hohem Humankapital durch den Systemwechsel eine gewisse Rolle spielen.

Das Erwerbsverhalten der ostdeutschen Frauen stellt sich nach dieser Analyse als wenig elastisch auf die finanziell dominierten Einflußfaktoren dar. Indirekt kann dies als ein Hinweis darauf gedeutet werden, daß eine berufliche Tätigkeit eher als ein Wert an sich aufgefaßt wird und Frauen im Osten ihr soziales Umfeld und ihre gesellschaftliche Anerkennung in der Erwerbsarbeit suchen. Das heißt natürlich nicht, daß die Einkommen aus der Erwerbstätigkeit nicht gebraucht würden. Sie stellen

nur für die grundlegende Frage, ob eine berufliche Tätigkeit ausgeübt werden soll oder nicht, ein untergeordnetes Entscheidungskriterium dar.

Wolfram Kempe
(wke@iwht.uni-halle.de)

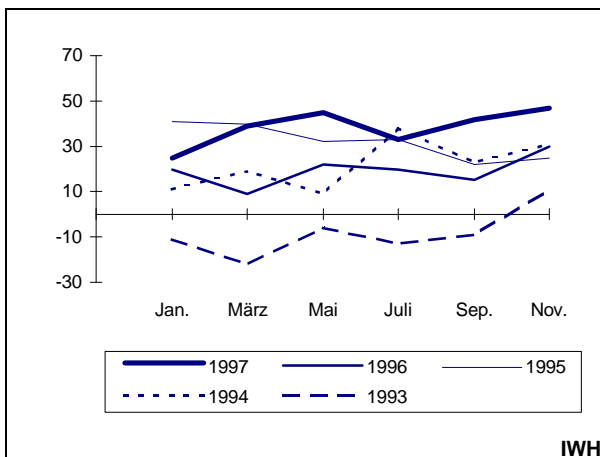
Stimmungshoch in der ostdeutschen Industrie

Der Optimismus, mit dem die Unternehmen der ostdeutschen Industrie ihre derzeitige geschäftliche Lage beurteilen, hat im November einen Höhepunkt erreicht. Das ergab die neueste Umfrage des IWH unter 300 Industrieunternehmen. Der Saldo aus positiven und negativen Meldungen zur *Geschäftslage* in der ostdeutschen Industrie ist auf einen Skalenwert von 47 Punkten gestiegen und verbuchte ein Plus von 5 Punkten im Vergleich zur vorangegangenen Umfrage im September. Gegenüber dem Vorjahr verbesserte sich der Saldo um 17

Dämpfende Effekte gingen dagegen von den Unternehmen aus, die als Zulieferer eng an die Baukonjunktur gekoppelt sind. Sie schätzen ihre Geschäftslage angesichts der rückläufigen Bau- nachfrage deutlich schlechter ein. Das Prädikat „gut“ wurde hier überhaupt nicht vergeben. Der Anteil der Pessimisten war bei den Bauzulieferern mit 60 vH im Vergleich zu den Zulieferern für die Industrie mehr als doppelt so hoch.

Insgesamt schätzen die Unternehmen ihre *Geschäftsaussichten* unverändert zuversichtlich ein.

Abbildung 1:
Entwicklung der Geschäftslage
- Saldo der positiven und negativen Wertungen -



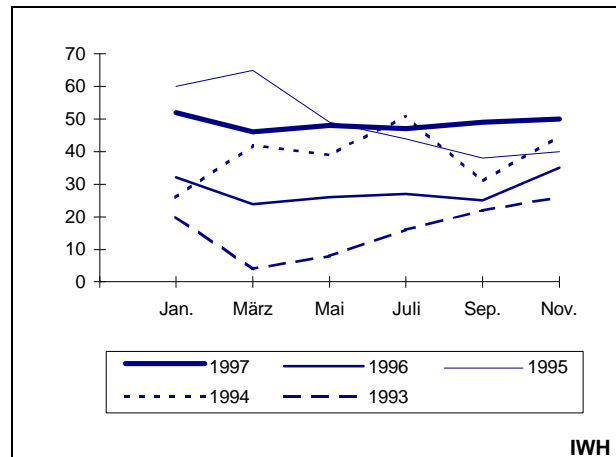
Quelle: IWH-Industrienumfragen.

Punkte. Dieser Stimmungsaufschwung geht maßgeblich auf Unternehmen zurück, die ihre aktuelle Geschäftslage mit der Höchstmarke „gut“ bewerteten.

Die Aufwärtsentwicklung wurde gestützt durch zunehmende Auftragseingänge sowohl aus dem Ausland, aber auch aus dem Inland. Saisonbereinigt stieg der Auftragseingang aus dem Inland für die Investitionsgüter- und die Vorprodukthersteller in den Sommermonaten stärker als aus dem Ausland. Nach Branchen trifft dies insbesondere auf den Maschinenbau, den Fahrzeugbau und die Chemische Industrie zu.

Die Lageeinschätzung unterscheidet sich deutlich nach Gütergruppen und deren Einsatzgebieten. Bei Herstellern von Vorleistungsgütern, die überwiegend die Industrie beliefern, beurteilten drei von zehn Unternehmen ihre Geschäftslage mit „gut“.

Abbildung 2:
Entwicklung der Geschäftsaussichten
- Saldo der positiven und negativen Wertungen -



Quelle: IWH-Industrienumfragen.

Das in den vorangegangenen Umfragen gemeldete hohe Niveau hat sich gefestigt. Hier unterscheiden sich die geschäftlichen Erwartungen für das nächste halbe Jahr noch deutlicher als bei der aktuellen Lage. Wohl im Sog des anhaltenden Exportbooms überwiegen mit 83 vH die Optimisten bei den Herstellern von Vorprodukten für die Industrie. Dagegen wurden bei den Zulieferern für den Baubereich auch die Erwartungen angesichts rückläufiger Nachfrage nach Wirtschafts- und Wohnbauten und mit Blick auf den Winter mit 85 vH von den Pessimisten bestimmt.

Doris Gladisch
dgl@iwh.uni-halle.de

Tabelle:

Geschäftslage und Geschäftsaussichten laut IWH-Umfrage in der ostdeutschen Industrie - November 1997

- Vergleich zum Vorjahr und zur Vorperiode -

Gruppen/Wertungen	gut (+)			eher gut (+)			eher schlecht (-)			schlecht (-)			Saldo		
	Nov 96	Sept 97	Nov 97	Nov 96	Sept 97	Nov 97	Nov 96	Sept 97	Nov 97	Nov 96	Sept 97	Nov 97	Nov 96	Sept 97	Nov 97
	in vH der Unternehmen der jeweiligen Gruppe ^a														
Geschäftslage															
Industrie insgesamt	14	22	27	51	49	47	31	23	22	4	6	5	30	42	47
Hauptgruppen															
darunter:															
Produktionsgütergewerbe ^b	12	14	25	43	49	44	37	22	25	8	15	6	10	25	37
Investitionsgütergewerbe	13	18	21	53	54	51	31	22	22	3	6	5	32	44	45
Verbrauchsgütergewerbe	15	29	30	58	46	45	24	24	20	3	2	5	45	50	50
Größengruppen															
1 bis 49 Beschäftigte	15	25	29	57	42	41	27	27	27	1	6	3	44	34	39
50 bis 249 Beschäftigte	15	22	25	53	54	52	29	20	18	3	4	5	35	52	53
250 und mehr Beschäftigte	13	14	28	42	43	38	39	31	28	6	11	5	9	14	33
Statusgruppen															
darunter:															
Privatisierte Unternehmen	12	21	26	53	49	47	31	23	23	4	7	5	30	40	45
Westdt./ausl. Investoren	12	23	29	52	47	46	30	21	19	6	9	6	27	40	49
Management-Buy-Outs	6	15	18	59	56	57	33	23	22	2	6	3	31	43	50
Reprivatisierer	18	17	25	54	44	39	28	34	32	0	5	5	43	22	26
Neugründungen	25	29	30	61	39	60	14	27	6	0	6	4	72	35	81
Geschäftsaussichten															
Industrie insgesamt	12	23	28	56	52	47	30	23	22	2	3	3	35	49	50
Hauptgruppen															
darunter:															
Produktionsgütergewerbe ^b	10	14	24	39	55	43	43	25	25	8	6	7	- 1	37	35
Investitionsgütergewerbe	10	21	23	57	53	51	33	24	24	0	2	2	33	47	48
Verbrauchsgütergewerbe	16	30	32	73	49	44	8	20	20	3	2	3	77	57	53
Größengruppen															
1 bis 49 Beschäftigte	16	21	25	60	47	42	21	28	28	3	4	5	51	36	33
50 bis 249 Beschäftigte	13	24	27	61	54	50	25	21	21	1	1	2	47	56	54
250 und mehr Beschäftigte	9	17	32	39	46	42	48	31	21	4	6	5	- 3	26	47
Statusgruppen															
darunter:															
Privatisierte Unternehmen	11	22	27	57	50	50	30	25	20	2	3	3	35	44	54
Westdt./ausl. Investoren	11	26	33	51	48	46	35	23	18	3	3	3	24	49	58
Management-Buy-Outs	3	14	20	72	56	56	23	27	21	2	3	3	50	40	52
Reprivatisierer	25	10	16	54	50	56	21	35	23	0	5	5	57	20	44
Neugründungen	19	22	33	56	49	37	22	22	25	3	6	6	50	43	38

^a Summe der Wertungen pro Jahr jeweils gleich 100; Ergebnisse gerundet. – ^b Einschließlich Grundstoffgewerbe.

Quelle: IWH-Industrienumfrage.